

我愿跋山涉水只为摘星

——销售人员心态调整

课程大纲

第一章：寻回梦想设立个人目标

1. 讨论:人生最易彷徨,面对选择如何抉择?
2. 如何确立人生的“大箭头”
3. 如何设立目标
 - Smart 法则
 - 设立 b 计划
4. 屈膝--蹲下--跃起后达到的才能算是目标
5. 学会奖励自己

案例:马拉松冠军的秘诀

第二章：销售心态过渡与成长

1. 只看积极的一面
——（吉利数字的看法）
2. 销售成长中的“路怒族”
 - 销售成长期的三个步骤
 - 不怕“路怒”，我们要快进快出
 - 好的客户让我们赚钱，“坏的”客户让我们成长
 - 与客户“斗”其乐无穷
3. 摒弃“比上不足比下有余”
 - 社会发展的洪流我们无力阻挡
 - 成长并不难，关键是好的习惯
 - 成绩是衡量工作努力度最好的标准
 - 设立客户服务饱和度
4. 学会自省，学会自律，学会自我肯定
 - 设立标准衡量自我
 - 制定计划自我管理
 - 成功由小及大，不妄自菲薄，不好高骛远

第三章：不谈阳光，不谈积极我们谈谈平衡

1. “变色龙”式的销售
 - 接近

- 跟随
- 融入
- 主导

2. 自我激励语言训练

——养成自我赞美的习惯

3. “心锚”的建立

- 什么是心锚？
- 何为诱因？
- 为什么要建立心锚？
- 心锚建立的条件

练习：找出你的心锚

视频：生如夏花

4. 寻找成功的自己

——我的技能，我的成功

5. 其实你就是胜利者

——战胜上亿对手的你有什么理由去惧怕新的挑战

第四章:我们是否足够自信?如何变得自信?

1. 自信心测评
2. 自信心从何而来?
3. 对自信心的几个误解

自信心如何建立?

1. 要为自己确立目标
2. 发挥自己的长处
3. 做事要有计划♦
4. 做事不拖延♦
5. 轻易不要放弃♦
6. 学会自我激励♦
7. 不要让自己成为别人
8. 多与支持你的人来往
9. 寻找好的环境
10. 每天进步一点点
11. 找一位类似自己的成功者作楷模
12. 不因别人的反对而停止前进脚步

演练：自信心语言练习