

“冲刺型”销售团队打造——心态篇（状态激励）

课程背景：

团队不行，一切是零。没有激情的团队就没有骄人的业绩，工作没有激情就没有状态，没有状态就没有执行力。团队业绩差，要么是员工业务能力差，要么是员工有能力但缺少动力，一句话，不愿意工作。员工流失率居高不下，为企业带来巨大的人力成本增加；员工工作积极性较差，工作中没能有效发挥岗位职能，团队士气消沉，缺乏激情，懒散懈怠，假装忙碌，工作效率低；团队缺少融入，工作氛围压抑，部门间陌生感，不利于工作配合，员工工作配合意识薄弱，执行力不足，缺乏责任感，造成市场竞争力不足；注重个人得失，忽视整体目标，凝聚力不足；员工缺乏责任感，从不关心团队目标，不承担团队责任，凝聚力不足。

往往例行公事，草草了事，工作中缺乏感恩心态，认为所受到的照顾关怀都是应当应分，团队氛围难以融合，人际交往冷淡，工作环境心情压抑，缺少快乐的感觉。激发团队激情才能将工作方案落实执行，达成预期目标。课程讲述部署员工的心态，激发源动力。不是每个人天生适合岗位，而是不断培养及影响使其适合岗位需求，责任心、沟通、人际关系、情商、结果导向思维等转变，打造一支有战斗力的团队。

课程幽默风趣，结合互动体验、情景模拟方式，通过案例渗透培训主题，避开生硬理论灌输，融入当下热点话题，充分调动参训者积极性，激发主动思考并乐于表达观点的积极性。注重培训的时效性，体现培训价值。

课程收益：

- 激发工作热情、提升责任感、调整积极心态
- 执行力贯彻、感恩文化建立、突出问题解决
- 增强凝聚力、关注团队目标、职业化思维建立

课程特色：有趣、有用、有结果

- 有趣：课程氛围活跃，讲师语言幽默风趣，极强的课程带入感
- 有用：3年300人无底薪团队管理经验，3年团队激励培训外包经验
- 有结果：现场制定课程演练，确保听得懂，用得上，会实操、有效果

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：销售主管、销售业务员

课程方式：讲演结合、全程互动、案例丰富、情景操练

课程大纲

第一讲：销售精英的标准认知

一、如何定义努力工作——销售精英

1. 创造结果——功劳有价、苦劳无用
2. 行动勤奋——延长时间、笨鸟先飞
3. 选择定位——承担责任、付诸行动

二、为什么要努力工作——成为销售精英

1. 工作为了生存
2. 努力工作因为责任

案例：女孩找男朋友一定要“有钱”

3. 努力工作创造结果

- 1) 收获滞后
- 2) 持续积累
- 3) 厚积薄发

案例：英语考级

三、应该如何努力工作——销售精英特质

1. 自我角色定位
2. 自我价值体现

互动：人生天平

3. 自我成长规划
4. 自我心态调整
5. 成长经历改变

案例：大学生兼职拓展教练

第二讲：销售精英必备两个意识

一、价值意识

1. 自我价值认知
2. 优劣势分析
3. 可提升空间设定

案例：非专业能力提升

二、团队意识

1. 团队协作——单兵作战、能力局限
2. 平台成就——因人成事、因事成人
3. 发展基础——特立独行、难以融入

第三讲：销售精英必备四种心态

一、责任心态

1. 责任心的表现

- 1) 主人翁意识
- 2) 为结果负责
- 3) 为他人考量

2. 责任心的价值

- 1) 快速成长
- 2) 职位晋升
- 3) 收入增长

3. 责任心的建立

- 1) 问题到此为止的心态
- 2) 体现自我价值的心态
- 3) 主动承担责任的心态

案例：游戏设计原理

二、正念心态

1. 职场“风水”
2. 抱怨的反馈

3. 归因于内

案例：离婚夫妻的反思

4. 有正气

三、感恩心态

1. 感恩认知——常言感谢

2. 感恩智慧——角色转换

3. 感恩表示——行动证明

4. 感恩认知——马太效应

四、主动心态

1. 主动者成大器

2. 意愿决定结果

3. 心态决定行为

4. 突破自我设限

体验：哈佛鼓掌测试

5. 主动走绝路

1) 抗压能力

故事：小偷写给警察的感谢信

2) 自我定位

3) 全力以赴

案例：阳光车险的电话销售业务员

第四讲：销售精英必备三项能力

一、执行力

1. 执行力的解析

案例：秦振华发展张家港经济

2. 结果导向思维建立

3. 执行力三要素

1) 具体事件——经历聚焦、统一认知

2) 截止时间——没有时间、便没有意义

3) 达成标准——标准不一、难以衡量

4. 为什么要执行到位？

1) 领导喜欢——标杆打造

2) 部署期待——升职空间

3) 同行支持——预期所得

6. 区分目标与口号

二、凝聚力

1. 什么是凝聚力

2. 凝聚力的必要性

1) 唯有事业成就人生

案例：《西游记》唐僧师徒的成就

2) 助力成长，创造机会

3) 成长源于承担

4) 存在感源于付出

体验：男人家庭地位取决于赚钱的能力

3. 团队融入

- 1) 尊重他人——行动
- 2) 谦卑律己——心态
- 3) 胸怀扩容——换位

4. 团队配合协作能力

- 1) 工作协调配合
- 2) 团队氛围融入
- 3) 鼓励文化的建立

三、销售能力

1. 安全感源于不可替代
2. 创造价值叫能力，否则只能叫潜力
3. 唯有结果、证明能力

第五讲：销售精英职业生涯成长规划

一、成长规划认知

1. 学习环境——团队氛围引导
2. 晋升制度——标准清晰、执行公证
3. 创造价值——没有价值、一文不值

二、岗位述职报告

1. 工作成果汇报——数据化呈现
2. 自我感悟总结——优缺点陈述
3. 预期目标计划——数字化标准

三、业绩指标设定

1. 业绩指标设定

- 1) 设定指标量化
- 2) 内在驱使动力
- 3) 可行性分析

2. 实施计划

- 1) 内在因素把控
- 2) 外在因素控制
- 3) 阶段性实施方案
3. 督促方案

四、综合素养提升

1. 有野心：没有目标便没有动力
2. 有决心：全力以赴、坚定信念
3. 有行动：知道与做到的唯一通道
4. 有恒心：人但有恒，事无不成
5. 有自我：增强不可替代性
6. 有信心：万物相生相克
7. 有成长：成长才能承担
8. 有远见：站在未来，定义当下

五、成长误区规避

1. 心胸狭隘

案例：董事长助理竞选

2. 孤芳自赏

3. 性格情绪控制

案例：公事公办——没有错的错

4. 结果导向思维

1) 付出就有回报

2) 看酬劳工作

故事：学做一颗苹果树

3) 纠结问题

体验：模拟跳楼实验

5. 虚假性认知

案例：工作与钓鱼的问答

互动：996工作制