

# 《销售人员阳光心态及营销技巧提升》培训大纲

## 课程对象

企业销售人员、销售主管、企业员工及中高层管理人员

## 课 时

1天，共6小时

## 课程方式

封闭训练、讲学互动；游戏体验、团队竞赛；分析诊断、实战答疑；小组研讨、心得分享、现场演练等使培训效果达到最好！

## 课程收益：

- ◇ 塑造正确的销售观念，培养积极的销售心态，全力以赴投入工作
- ◇ 建立积极坚定的信念，知道如何处理负面情绪
- ◇ 树立正确的工作定位，挖掘最大的销售潜能
- ◇ 掌握销售的营销技能和话术，提升销售业绩

## 课程大纲

### 壹、 销售人员的职业化心态

#### 1、顿悟——什么是销售的职业化心态？——激发学习意愿

#### 2、真正的保障是什么？职业竞争力——为什么需要职业化心态的塑造？

- 就业保障 VS 职业保障
- 保障的来源——成为职业化的职业者
- 职业化所需要的管理：观念管理、态度管理、行为管理

#### 3、职业化观念（思维）管理：你为什么而工作？

- 不做职场“植物人”——做有竞争力的新时代员工
- 态度比技能更重要：创业心态、积极心态、游戏心态

#### 4、职业化行为（结果）管理：你应该怎么做？——做快乐有竞争力的职业人

- 行动力、学习力、协作力

### 贰、 销售人员的阳光心态

#### 1、 什么是阳光心态？

- 人到底追求什么
- 心态对我们的影响：对身体、健康、能力和潜能的影响
- 感恩的心态
- 空杯的心态

- 不怕拒绝的心态
- 坚持不懈的心态

## 2、 如何塑造阳光心态？

- 改变心智
- 享受过程
- 控制情绪
- 把握自己

## 3、 认识压力

- 压力是好事还是坏事？
- 减压的技巧

## 4、 认识情绪

- 三种情绪状态
- 情绪对工作和生活的影响

## 参、 销售人员的营销技能提升

### 1、 为什么做销售？——快速成长、五“子”登科

### 2、 销售人员的“望闻问切”

- 观察的技巧
- 聆听的技巧
- 恰当的提问
- 有效的表达

### 3、 销售需快速判断的五种人际沟通风格，及其应对技巧

- 老虎、孔雀
- 猫头鹰、考拉
- 变色龙

### ● 销售话术训练——沟通理念和方法的简单介绍

- 问->答->赞 【全体开口练】
- 对对对，你说的对 【全体开口练】
- 从 Yes...but...到 yes...and... 【全体开口练】
- 用“我会”代替“我尽可能” 【全体开口练】
- 反馈积极的一面而非贴标签 【全体开口练】
- FAB 法则 【全体开口练】
- 你买一个还是买两个 【全体开口练】
- 催单、促成技巧 【全体开口练】