

《明明白白做销售》（激励）

一、开篇语：

- 1、欢迎大家。
- 2、阐述课程目的与特色
- 3、讲师自我介绍
- 4、授课纪律与规则
- 5、分组、发道具，说礼品，培训纪念品等。

二、揭露现实的伤疤：每个人心中都有梦想，但再这样昏昏度日，也许一辈子也实现不了内心的梦想，梦想只是想想而已。

1. 提醒大家的内心物质需求和梦想。
2. 很多非物质需求或梦想往往也需要靠物质来实现。
3. 道出现实问题，大家现在的收入是个什么水平。
4. 揭露伤疤：提醒大家以现在的收入，恐怕一辈子无法实现自己的梦想。

三、指出明路：揭露伤疤后，当听众迷惘心灰意冷之时，指出明路：很多梦想其实是可以实现的，只要你有更多的金钱、高效地挣钱。

- 1、很多梦想并非遥不可及，只要你拥有更多的金钱。
- 2、但很多职场中人，甚至包括做销售的人员，对金钱并不热爱。

四、贫富对比，激发动力：再进一步通过对比有钱人和贫穷人生活的方方面面，甚至包括孝敬父母等等，让大家更加清醒、更加认识到自己的不足、消除井底之蛙的观念，进一步刺痛和唤起学员的自尊心、责任心、进取心。

- 1、有钱人和穷人生活水平对比。
- 2、对父母反哺赡养与孝敬，钱是否俗气。

3、最残酷的现实对比：富人花了很多钱后还是很有钱。

五、正确看待金钱：一提到钱，很多人心生反感。很多做销售的人员，内心中觉得金钱是肮脏的，这直接造成销售人员内动力不足。可是做销售必须以挣钱和业绩为第一，因此通过总结，让大家正确理解钱、正确看待钱；通过一系列案例、道理，让大家解除内心中对金钱的误解。最终让大家理解和明白：金钱是资源，挣钱就是挣资源。

1、提出问题一起总结性讨论：金钱是什么？

2、给出答案：金钱的本质是资源。

3、资源无处不在。

六、追求资源是人的本能：通过一系列案例和道理，让大家理解：追求物质资源、追求配偶资源、追求安全资源等等，是人的本能，是符合人性的，是天经地义的，是没有什么不好意思的，是现代生活中极其重要的。

1、人类身体里还流淌着动物的本能。

2、追求物质资源是人类的本能。

3、追求配偶资源是人类的本能。

4、追求安全资源是人类的本能。

七、商业大环境：从商业历史、国家民族、家庭、个人、互联网+等等几个方面，让大家明白如今正处在一个多么好的商业时代，如今是中华民族和世界民族最好的商业时代，让大家珍惜这个伟大的时代。

1、从政治、历史、国家、家庭、个人等角度阐述当前的美好时代。

2、从当前世界和中国的商业环境阐述，让大家珍惜当前这个时代。

八、做销售，做商人：在如今难得的商业美好时代中，做销售无疑是门槛低、见效快的取得资源的好方法。本节将介绍做销售的好处以及消除大家对做销售的误解等等，激发大家认可销售这项职业，

并最终激发大家树立商人精神、企业家精神。

1、做销售有哪些好处。

2、解除对销售的误解。

九、人生的转折点就是今天：人生或企业，大多数赢在转折点，而不是起点。从今天开始做自己的拉拉队，自我激励。

1、转折点对企业和个人的积极意义。

2、自我激励对做销售工作的意义。

十、幽默时刻，结束课程：通过对比负能量之人说的话和两则笑话结束销售激励的培训课程。

1、对比很多人的口头禅，反观本课后的观念改变，让听众更深刻理解这种改变。

2、通过两则深刻而讽刺的幽默段子为本课带来最后的掌声，结束课程。