

打造职业化的营销心态（2天）

【课程大纲】

一、心态影响能力

前言：心态是发挥本事的本事，心态不好能力无法正常发挥

-工业品营销的信任树

-团队的绩效模型（文化-立场-心态-能力-绩效）

-象由心生，心态对印象的影响

心态的奥秘：心态的能量级

-心态对业绩的巨大影响

案例：三年销售冠军的成长与陨落

心态对能力的影响

故事：教授带学生过河的故事

基于心态的营销五力模型

演练：我有营销基因吗？我是否大势已去？

-心态对健康的影响

故事：德军与死囚的故事

积极向上的心态是绩效的基本保证

二、销售人员心态的三大死穴

前言：每一个营销死穴足以让我们一蹶不振

第一大死穴：太把自己当回事

表现 1：自以为是

A 认为自己的成功是必然，别人的成功是偶然，看不起同事、老板和平台；

B 将平台当本事；

C 背着过去的光环，经常拿过去的业绩说事；

D 做得好是自己努力，没做好是外部的问题；

E 认为自己与其他员工不一样。

表现 2：立场不定，

A 没有将自己完全交给团队，与公司对抗，说公司和团队的坏话；

B 经常思考去留，拉帮结派；

表现三：抱怨企业和团队

A 出了问题就找别人的原因

B 只看到消极的一面，看不到积极的一面；

第二大死穴：太不把自己当回事

表现 1：该出手时不出手

A 不自信，缺乏勇气，瞻前顾后，

B 害怕失去，害怕失败，不敢投入，太多的机会被自己错失。

表现 2：没有拿结果来说话

A 只谈苦劳不谈功劳，只谈过程不讲结果

表现 3：没有让自己变得更有价值

A 不学习，不成长，遇见高人不交；

第三大死穴：不增加生命的动力

表现 1 没有梦想

A 没有目标，缺乏欲望，野性消失

表现 2 缺乏爱心

A 心中只有自己，生活在自己和家庭的小世界里

B 不愿意成就家人、成就团队、成就顾客；

表现 3 缺乏感恩

A 认为生命中别人对你的帮助和付出理所当然；

心态洗礼：忏悔（连接过去经历--反思--忏悔-改变）--->改进计划

互动：小组互动忏悔，公开承诺

工具：梦想导航图---制定未来 5 年发展规划

三、销售人员的八大黄金心态

前言：8 大黄金心态是激情与动力的源泉

➤ 1、改变态度，看事物好的一面（阳光心态）

案例：一切都是最好的安排

回顾：我最近有哪些烦心事，如何改变视角

➤ 2、活在当下，享受生命的过程（乐观心态）

故事：一句话点醒梦中人

回顾：我当下有哪些开心事和进步

➤ 3、全身交给，全力以赴（老板心态）

A 高手的三大特征

案例：“表哥”的故事

B 人生的三种立场与心态

打工心态-----尽力而为

经理人心态---全力以赴

老板心态-----全命以赴

故事：猎狗与兔子的故事

案例：我从员工到职业经理人到老板的经历

反思：我当下的心态在哪个层级，我该做哪些改变

➤ 4、学会感恩，感恩获得好心情（感恩心态）

A 感恩是人生的第二智慧

B 人生十大恩---你还觉得理所当然吗？

视频：剖腹产的过程

案例：生命中的贵人是怎么来的？

➤ 5、如果遇到倒霉的事情就想还人比你更倒霉（知足心态）

A 有了问题想办法

B 出现问题向内求

视频：《谢坤山》--心灵核弹

讨论：我与谢坤山

➤ 6、相互托起，彼此补位（合作心态）

A 合作的核心是相互托起

B 合作的过程是彼此补位

视频：《狼性团队》

解析：《西游记》

讨论：我的团队

➤ 7、释放压力，自我激励（自励心态）

故事：《雪松的故事》

方法：排解压力的9步法

练习：我目前最大的压力是什么

按照 9 步法如何排减

➤ 8、提升自己生命的密度，提高自己的竞争力，用结果说话（学习心态）

A 竞争是人类的常态

B 竞争是自然界的常态

C 提升学习力是提升竞争力的最好的途径

学习的方法----通道

工具练习：如何开案例研讨会

四 不良心态排解的方法与通道

➤ 不良心态排解的六大通道

➤ **心态转换训练：**

A 产品出现质量问题

B 客户对服务投诉

C 公司按合同晚交货

D 拜访被客户屡次拒接

E 被领导无端批评

F 业绩持续下滑。。。

➤ 营销职业化心态的十句真经

视频：《鹰的重生》