

“销售人员压力情绪管理”

【课程背景】

从事销售工作人，因为销售业绩、饮食没有规律、客户拒绝等等原因压力巨大，有的带来情绪的严重失衡。销售人员的压力与情绪管理技能对于销售人员的业绩提升好保证销售人员的身心健康显得尤为重要。

【课程收益】

1. 学习放松自我,焕发工作激情、提升生活情趣,找到生活与工作的平衡;
2. 消除压力来源,激发主动性与创造性,培养积极心态面对人生;
3. 掌握行之有效的压力管理策略,学会各种有效的放松方法;

【课程对象】

各个行业的销售人员

【课程时间】

1天(6小时) pm9:00—12:00 pm14:00-17:00

【课程形式】

课程讲授 70%，案例分析及小组研讨 20%，演练 10%

【课程纲要】

游戏：测试你存在的压力

第一单元 认识压力

(一)压力的来源

- 1、来源于对未来的恐惧
- 2、压力是一种本能反应

(二)压力存在的意义

- 1、压力也能给生活带来乐趣
- 2、环境促进人类发展

(三)压力的特性

- 1、积极压力与消极压力
- 2、压力的累积效应

案例：压死骆驼的最后一根稻草

- 3、压力与动力

(四)压力与个人的关系

- 1、压力与健康
- 2、压力与心理状态
- 3、压力与社会适应
- 4、压力与家庭关系

第二单元 销售人员的压力来源

互动：现场调查大家的压力

- (一) 来源于工作本身
- (二) 来源于工作中的人际关系
- (三) 来源于职业前景
- (四) 来源于工作环境

第三单元 销售人员压力管理策略

- (一) 练就非凡意志
 - 1、压力测试：感觉压力的三个层次

2、压力状态下的生理、心理反应：正确认识、面对压力

(二) 学会满足和激励自己

(三) 融入团体优势互补

游戏：迷失丛林

(四) 开动心理动力

(五) 掌握管理沟通要领

1、越炫耀的其实越缺乏

2、谦虚是成功人士普遍的特质

3、积极的正面不妨高调呈现

案例：如何与反对意见相处

演练：沟通技巧

第四单元 销售人员情绪解读

测试：你的情绪好吗？

(六) 何为情绪

(七) 学会与各种情绪相处

(八) 情绪的三种状态

(九) 情绪是可以积累的

案例：刘备打东吴为关、张报仇

第五单元 IQ \ EQ \ AQ 与情绪管理

(一) 智商与情绪管理

1、何为智商？练习：IQ 测试

案例：名人的智商 探讨：智商高的人对社会贡献就大吗？

2、人的成功因素

(二) 情商情绪管理

1、何为情商

案例：智商与情商天才 测试：情商测试

2、怎样提升情商

(三) 逆商与情绪管理

1、何为逆商？

测试：逆商测试 案例：马云的创业经历

2、怎样提升逆商

第六单元 销售人员的情绪管理技巧

(一)情绪管理常用方法

1、身体减压法—一笑的魅力

游戏：快乐的动物园

2、心灵减压法—人类行为密码图

3、艺术减压法—提升艺术修养

4、冥想减压法

(二)情绪管理的技巧

1、加强沟通，消除负面情绪

2、将个人情绪锁在家里

3、主动加强企业情绪管理

4、注意情绪管理中的“蝴蝶效应”