

《定心定责定目标-金牌销售(经理)核心素养提升》

【课程背景】

商场如战场，销售队伍就是企业占领市场的先头部队，但是销售队伍却往往无法让销售经理满意。销售员（经理）在客户拒绝和市场压力情况下，出现职业倦怠、怀疑自身能力、怀疑公司和怀疑产品等心态问题和行为上表现为抱怨、放弃等情况，日益影响公司业绩提升，进而影响公司发展

【课程收益】

金牌销售（经理）素质提升课程，以“相信自己、相信产品、相信公司”为主线，以“因为相信所以创造奇迹”为核心，以销售人员心态建设为基础，对上述情况的出现做出深层分析和有效处理，使销售人员将焦点集中到自身发展目标上来，心怀感恩，用积极、勇敢和自信来面对未来的工作和生活，勇敢突破自我，有效面对压力。在个人销售素养提升的同时，也能够提升公司效益，实现公司与营销员之间的“共赢”。重点解决销售人员，结合销售人员工作与生活实际

【课程特色】

课程围绕“心态-责任-目标”展开，，用讲授+案例+体验活动相结合的授课方式，针对以上情况进行有针对性的处理。并采用现场讨论、疑难解答等方式，使学员在思考体验中掌握课程的有效实现个人素养提升。

【课程对象】 一线销售人员，销售主管，销售经理

【课程时长】 1天（6小时/天）

【课程大纲】

一、心态的重要性

1、什么是心态？心态理论 ABC

2、心态的重要性

1)、心态影响心理

2)、心态决定命运

案例：过桥实验

死囚实验

3、心态的核心（信念、行为、成果、我是一切的根源）

1)、倒三角模型

案例：人对了，世界就对了

案例：秀才赶考

2)、成为-行动-拥有，个人成长与企业使命宣誓

二、销售人员应具备的意识（定心篇）

1、目标意识

案例：哈佛毕业生的调查

主题探讨：我为谁工作

业务人员职业发展规划

2、结果意识

案例研讨：小王送包裹的启示

三、销售人员应具备的心态（定责篇）

1、负责任的心态

1) 什么是责任心

案例：老王卖电视

2) 为什么责任心是第一位

3) 为谁负责任？负什么责任？如何去做？

2、积极的心态

案例：积极与消极演示互动

3、自信心态

案例：成功与失败主题探讨，

相信相信什么

4、坚持心态

案例：起点与终点，人生轨迹

5、老板心态

案例分析：柳传志与王石的区别

四、销售人员核心能力建设（定目标篇）

1、目标管理

1) 目标拟定 SMART 原则

2) 目标拟定的步骤

3) 实际操作：教练式目标拟定训练

2、目标形象化与潜意识管理

3、承诺与 pk 管理

五、学习分享，课程结束