

《销售团队情压管理与心态激励》

【讲师特点】

培训导师有着近 10 年的销售实战经验，从基层业务做起一直到总经理，非常熟知每个阶段销售人员在想什么、做什么、困惑在哪里，在培训过程中能够对具体实务提供操作性极强的解决之道，让学员在培训结束后感到专业销售是高标准的，但也是可操作的，是能够切实帮助企业解决实际问题的！

【课程对象】 一线销售人员，销售主管，销售经理，销售相关骨干人员

【课程特色】

讲授、游戏、研讨、案例分析等互动方式，课程引入了最新的教练技术、建构主义、引导技术、行动学习等新式教学方法！

【课程时长】 1 天（6 小时/天）

【课程大纲】

一、课程大定向

1.破冰

2.定向引导

引发学员对情绪在工作中影响的思考

引入教练技术的工具，认识到从心开始。

3. 情绪评估与表达测验

4. 情绪与身心的关系

5. 情绪管理的概念、分类、本质（情绪冰山管理）

6. 情绪管理的步骤

二、销售团队情绪管理的核心之一心态管理

- 1、大脑的思维方式-情绪的觉察与思考
- 2、如何自我肯定-自我肯定呼吸法
- 3、调整积极认知-心态 ABC
- 4、五项销售心态提升训练

第一项、融入的态度

- 1) 为什么要融入？工作现状，融入的好处，不融入的危害！
- 2) 什么是融入？目标一致、利益一致，融入的意义。
- 3) 融入融什么？融身、心、状态！
- 4) 结合销售情景、团队阶段特点进行实际融入练习，下一步如何去做！

第二项、积极的态度

- 1) 什么是积极？什么是消极？为什么要积极？
- 2) 如何积极？三个互动及示例：凡是发生不见得是坏事，福气、正常，感恩一切。
- 3) 结合销售情景引导积极面对练习！

第三项、自信的态度

- 1) 为什么要自信？什么是自信？
- 2) 自信四维空间图，伴随案例讲解。
- 3) 作为业务人员的自信什么？相信自己的公司、产品、人品！
- 4) 结合公司实际，做优势发掘练习。

第四项、认真的态度

- 1) 什么是认真？

- 2) 认真活动测试引导！
- 3) 绩效阶梯引入：企业销售业绩提升版、个人业务能力成长版不同版本讲解！
- 4) 结合实际认真练习！查找各自工作中可以改进之处。

第五项、全力以赴的态度

- 1) 为什么要全力以赴？什么是全力以赴。
- 2) 故事引入、案例讲解。
- 3) 场景互动，激发学员全力以赴的内心动力。
- 4) 结合实际全力以赴练习，下一步如何去做！

三、销售团队情绪管理的核心之二沟通管理

- 1、销售团队内部沟通的原则
- 2、销售团队内部沟通的方向（向上、向下、平行）
- 3、销售团队内部沟通的方式

四、销售团队情绪管理的核心之三有效激励

- 1、激励的原理
- 2、激励的基本步骤
- 3、常用激励方式介绍及讲解

五、课程结束