

《销售心态与执行力打造》

【课程背景】

销售工作繁琐而辛苦，销售人员除了背负着销售业绩指标的压力之外，还承担着公司品牌宣传和提供客户服务的责任，很多销售人员常常会出现精疲力竭的疲惫状态。《销售心态与执行力打造》从全新的视角重塑销售人员的销售激情，打造高效执行团队，从而让销售人员用最好的工作状态创造销售业绩。

【课程目标】

- 改变销售员消极被动的工作态度，培养积极的工作心态；
- 转变销售员面对困难和失败的心态，主动想办法解决问题；
- 培养员工对自身工作的热爱，以极大的热情投入工作中去；
- 激发员工对自己的信心，强化员工的执行力，不找任何借口；
- 培养销售人员的团队合作意识和团队精神，最大发挥团队力量。

【课程大纲】

第一模块、重塑销售激情

壹、 清晰准确的职业定位

1、从事销售工作的三个理由

赫茨伯格激励理论

热爱是最好的老师

2、理解三种不同类型的销售

交易型&顾问型&合作型

3、销售冠军的基本修炼

案例分享：褚橙褚老的励志人生

贰、 以终为始的成功欲望

1、设计自己的人生蓝本

想要：大脑中的想法

去要：积极地去行动

行动计划：个人目标行动计划表

2、为什么活着要有目标

目标是实现梦想的过程

目标设定的 SMART 原则

目标管理落地三张表格

视频分享：人为什么活着？

三、爱岗敬业的职业精神

1、爱岗敬业的职业心态

优秀员工责任大于能力

出色业绩靠专业与勤奋

2、专业务实的职业形象

如何第一时间赢得客户好感？

销售人员如何表现自己的专业？

3、克律守己的职业操守

案例分享：[打工皇帝的尴尬跳槽之路](#)

四、积极主动的拼搏心态

1、是否幸福取决于你的态度

傅园慧如何爆发洪荒之力

视频分享：[谢坤山的核弹](#)

2、管理好自己的关注圈&影响圈

培养积极的思维模式

把注意力放在影响圈内

案例分享：[李斯特的故事](#)

3、打造销售人员的狼性精神

视频分享：[《亮剑》精神](#)

4、持续自我更新能力（学习力）

落地工具：[都有哪些积极的关注圈活动？](#)

五、感恩之心

感恩父母：他们给我生命

感恩客户：他们给我生活

感恩老板：他们给我机会

感恩同事，他们给我力量

感恩自己：让我享受一切

羊皮卷：[我要用全身心的爱来迎接今天](#)

第二模块 打造员工执行力

壹、什么是员工的“执行力”？

1、员工执行力差的四种表现

2、员工执行力强的九个特征

案例分享：[无印良品如何打造员工执行力](#)

二、高效执行的四项基本原则

原则 1：要事第一，全神贯注

原则 2：分解目标，落实行动

原则 3：记分衡量，一目了然

原则 4：实时跟进，贯彻始终

案例分享：[克服拖延症的四个方法](#)

三、提升员工执行力方法

1、工作态度决定执行

2、沟通让执行更有效

3、职业化让执行提速

4、打造团队执行文化

案例分享：[一首歌打造团队凝聚力](#)

-全课程目录完