

# 鹰计划——销售人员心态成长训练

## 【为什么学习本课程】

销售工作是一个伟大的工作，它不仅考验人的能力，更考验人的心态。纵观所有优秀的销售人员都有一个共同点——良好和成熟的心态。很多销售人员孜孜不倦地学习各种销售技能，也想出了很多的方法，也拜访了很多客户，然而却没有成功，为什么？因为他们输在了心态关上。恐惧、自卑、放弃等等事情让他们在成功即将到来的时候倒下。还有些销售人员工作一段时间后，业绩上不去、工作热情丢失，进入了疲倦期，阻碍了他们的进一步发展。本课程就是针对这些问题，讲授别人的经验、传授有效的方法，让销售团队的管理者明白如何打造团队的“健康心态”，让销售人员自己明白如何将自己从苦闷的状态中解放出来，取得更好的业绩，成就自己。

## 【谁应该学习本课程】

销售团队经理、主管；销售员、业务员；所有从事与销售工作有关的人员

## 【本课程您将学习到】

- 销售工作的不同发展阶段
- 不同阶段销售人员的心态特征
- 不同阶段销售人员的心态建设方法
- 永葆青春、不断发展的销售职业之路

## 【课程大纲】

### 壹、 世界上最伟大的职业

1. 意义大
2. 责任大
3. 压力大
4. 成就大
5. 优秀销售人员的胜任力模型

### 贰、 成为销售精英的关键要素

#### 1. 销售人才的六大障碍

- 自我设限
- 信心不足
- 技巧欠缺
- 缺乏创新
- 急于求成
- 学习力弱

## 2.成为一流销售的五大要素

自信力  
理解力  
影响力  
取悦力  
恒定力

## 参、 雏鹰阶段的心态训练

1. 什么是雏鹰？
2. 雏鹰期的特点
3. 雏鹰阶段的训练方法
4. 雏鹰期心态训练重点

- (1) 自信心的建立  
科学分析个人的优劣势  
心理暗示法  
亮点回顾法  
自我确认法  
比较进步法（自我跟踪表运用）
- (2) 克服恐惧  
面对客户  
面对拒绝  
害怕失败  
面对自我的状态
- (3) 积极乐观  
换个角度看问题  
你一定有能够搞定的客户  
不是不报，时候未到  
没有尽力前，不要说不可能  
不要把自己关在悲伤的小屋里
- (4) 感恩的心态
- (5) 学习的心态

订立你的学习计划

把所有的事情当做学习的一部分

允许新人犯错误

指导新人学会飞翔

#### 四、成鹰阶段心态训练

1. 什么是成鹰？

2. 成鹰阶段的特点

3. 成鹰阶段的训练方法

4. 成鹰阶段心态训练重点

(1) 坚持

成鹰阶段压力最大

坚持的重要性

“作战计划书”的运用

(2) 公平客观

成鹰必须有成熟的心态

不要给自己背上无谓的包袱

(3) 停止抱怨、拒绝借口

世界是绝对公平的么？

不要斤斤计较、睚眦必报

要有做大事情的心理

什么人找借口？

(4) 学会包容

考虑对方

向高看，才能飞得更高

允许别人有“无知”的权力

不要用别人的错误惩罚自己

要有一颗“天使”般的心

(5) 多赢的心态

世界是抬出来的

世界是分出来的

世界是送出来的

## 五、大鹰阶段心态训练

1. 什么是大鹰？
2. 大鹰阶段的特点
3. 大鹰阶段的训练方法
4. 大鹰阶段心态训练重点
  - (1) 一览众山小的胸怀
    - 大鹰的根本区别
    - 有多大的胸怀，就有多大的成就
  - (2) 老板的心态
  - (3) 克服疲软
    - 疲软的表现
    - 疲软的原因
    - 如何调整
    - 大鹰，就应该对自己狠一点
  - (4) 不断进步
    - 大鹰的再生
    - 不断学习
    - 不断创新
    - 挑战未知
    - 自我情况表的运用
  - (5) 为人师表
    - 你很可能是标杆
    - 训练你的部属和新人
    - 不要让新人和老板灰心
    - 你的机会来了……
  - (6) 一切重新开始

