

《企业员工心态培训》

【课程背景】

公司员工心态培训对员工心理管理的作用首先在于它可以提高员工的情商。与智商相比，情商的高低在很大程度上受到后天因素的影响，它主要是通过后天的学习、培养和锻炼而形成的，所以，公司员工心态培训对于提升员工的工作能力有着直接的作用。

公司员工心态培训的第二点作用就是有效地激励员工。它告诉我们，如何通过公司员工心态培训，激发自己，提升自己，如何在竞争日益激烈的现在社会中更好的发挥自己。

一个拥有好心态的人，势必会在销售道路上超越自己，创造销售奇迹。

做销售和体育比赛有相通之处，如果说技能是取得胜利的基础，那么在势均力敌的情况下，夺得冠军最重要的因素就是心态。实践证明，销售业绩的80%是由心态决定的。只有树立了正确的销售心态，敢于面对失败，奋斗不息，才能走出一条完美的销售之路。

一个健全的心态，比100种智慧都有力量。——查尔斯·狄更斯

正确的心态是成功的捷径。——拿破仑·希尔

【课程收益】

1. 塑造正确的销售观念，培养积极的销售心态
2. 驱除所有负面的情绪，建立积极坚定的信念
3. 树立正确的工作定位，挖掘最大销售潜能
4. 培养对销售的热情，全力以赴投入工作

【培训课时】

或按需求摘选内容缩短或延长课时

【培训对象】

企业经营者、营销负责人、市场策划负责人、各级管理人员、销售人员、营销人员、导购人员等其他人员

【授课方式】

讲师讲授 + 视频演绎 + 案例研讨 + 讲师点评 + 现场咨询与辅导

【课程大纲】

第一部分：销售心态的重要性

心态决定销售的成与败

好心态是成功销售的第一步

销售成功的80%来自心态

摒弃消极的心态，以积极的心态去做销售

心态决定销售业绩

第二部分：影响销售业绩的七大不良心态

害怕拒绝，为自己寻找退缩的理由

在客户面前低三下四，过于谦卑

满足于已有的销售业绩，不思进取

经常抱怨市场不景气，从不反思自己

欠缺必胜的竞争心理，害怕同行竞争

自我设限，能力发挥被钳制

急于求成，缺乏耐性

第三部分：成功销售人员的十大心态：

- 1、学习的心态；
- 2、积极的心态；
- 3、老板的心态；
- 4、感恩的心态；
- 5、宽容的心态；
- 6、拒绝找借口的心态；
- 7、持之以恒的心态；
- 8、平衡的心态；
- 9、付出的心态；
- 10、自律的心态。

现场演练

第四部分：摒弃消极销售心态促成销售成功

一、摒弃消极成交心态

战胜“怕拒”的心态

敢于先开口

二、转化客户的拒绝态度

激发客户的亲切感

避免突出个人看法

快速获得客户的认同

三、提升客户的购买兴趣

抓住客户购买动机

设定客户的期望值

通过产品打动客户

四、有效促进成交的艺术

妥善安排最佳约见

适宜的提出成交请求

及时确认成交结果

五、成交出现危机时的处理技巧

持乐观态度

留下良好印象

请求客户推荐

记下客户资料

第五部分：课程总结

附件：在授课过程中是由课程内容加实操案例演视同步的

结束：当你有太多烦恼而无法解决的时候，才发现原来是自己忘记了学习！