

不待扬鞭自奋蹄

打造销售自动自发的积极职业心态

张良全

【课程背景】

在 B2B 企业的销售经理管理过程中，常常出现以下由于消极心态导致的管理问题：

1. 销售经理，工作缺乏主动性，消极怠工；
2. 对产品知识和专业技能满足现状，缺乏学习热情和进取心；
3. 对待客户和工作挑肥拣瘦、客户满意度降低。

以上现象的出现，主要有以下几个原因：

1. 企业团队建设、物质精神奖励，难以激活员工内驱力。
2. 销售经理缺乏清晰的个人职业目标规划。

激烈竞争的时代，B2B 企业管理者如何帮助销售经理们正确对待客户和工作中的困难？如何主动积极地提高专业技能和素养？如何实现长期自动自发的积极心态？进而实现销售团队销售业绩的长期持续稳定增长呢？

本课程区别其他课程聚焦只讲理论和基本方法，而是聚焦基本方法框架上的更高层次应用，通过导师带着学员进行大量演练、还原现实工作场景中实际问题，分析原因，提供落地工具和方法论。方法结合问题，通俗易懂，一看就懂，一听就会，一练就熟，马上就用。

【课程收益】

- ★ 学会个人职业生涯规划与日常工作目标结合的基本技巧
- ★ 现场为销售经理服务客户的满意度设定标准和口号
- ★ 学会企业利益、客户利益、个人利益之间的阶梯性平衡
- ★ 掌握团队内部的沟通、协调技巧
- ★ 掌握自动自发自我激励的 8S 表格使用方法

【课程特色】

- ★ 实战：围绕企业真实场景；
- ★ 通俗：深入浅出灵活接地；
- ★ 过程：循循善诱环环相扣；
- ★ 落地：工具方法马上能用。

【课程对象】

董事长、总裁、总经理、各级总监等高级管理人员
大客户总监、销售经理、渠道负责人等中级管理人员

【课程时间】6-7 小时

【课程大纲】

一、销售经理职业心态是如何从热变凉的？

1、心态变化原因

- 努力的价值感、内部协作、制度、公平等

2、常用激励方法

- 团建、奖励、培训、活动等

案例：斯坦福调研

二、个人职业目标包括哪些内容？

1、优秀员工和卓越的员工的四个差异

- 目标、意义、优先级、行为

2、个人目标体系的笞帚模型

- 笞帚模型、SMART

案例：清华大学；工具：笞帚模型；形式：视频案例

三、如何实现员工的自动自发自我激励？

1、自我激励的五个障碍

- 挫折、懒惰、干扰、反噬和自锁

2、场景心锚的设置

- 场景公式、黑白小电视

案例：女友问爱、什么要努力学习、工地安全提示；工具：场景电视

四、怎样明确员工能力提升的方向？

1、员工能力自我认知的两大障碍

- 知识的诅咒、芝诺的圆圈

2、职场能力九宫格

- 行业知识、专业技能、入行标准

案例：公式相声；工具：能力窗格；形式：视频案例

五、优秀销售经理怎样平衡公司与客户利益？

1、利益平衡失误两大原因

- 不懂规则、不会沟通

2、价值观阶梯

- 企业利益、客户利益、员工利益、排列组合、差异冲突

3、不同价值观阶梯下的沟通和工作方法

- 外圆内方、中国式沟通法、社畜式工作法

案例：被误会的销售、媳妇妈妈掉河里；工具：价值观小阶梯、绕弯子沟通法

六、销售经理工作的本质是怎样搞好客户关系？

1、客户关系对销售业绩的重要性

- 需求、过程、商务、纠纷

2、客户关系发展的三大障碍

- 不重视、不会建立、搞不定

4、客户关系拨浪鼓模型

- 浪漫期、争夺期、冷漠期、共创期

5、两种客户和三种销售类型

- 归属感和价值感、互信模式、育婴模式、全能型、关系型和专家型

案例：当当网；工具：关系拨浪鼓

七、怎样为销售经理的工作赋予更积极的意义？

1、员工工作消极的三大原因

- 没想到、没想做、没去做

2、客户满意度的四个层次

- 凑合、满意、满足、感动

3、为事业赋予积极的意义

- 痛点、痒点、意义、三面小红旗

案例：阿里、苹果、今日头条、水浒传；工具：满意度小红旗

八、员工怎样进行职业生涯规划？

1、缺乏职业规划导致的问题

- 没有主次、没有先后、没有聚焦

2、职业战略的四个种类

- 梦战略、没战略、好战略、笨战略

案例：练书法；工具：8 冰箱装大象

九、怎样实现员工长期的自我激励？

1、长期激励的障碍

- 遗忘、变化、干扰

2、长期激励一张表

- 8S 目标体系一张表

案例：超级演说家；工具：8S 表；形式：视频案例