
营销人员必备的黄金心态

【课程背景】

在企业管理中，经常会有这样的现象：营销人员对工作缺乏热情和动力，消极应对，整天抱怨，责任感不强，效率低下，制定的业绩目标也不能按时完成，最后信心降低，导致做一天和尚撞一天钟，得过且过。这些现象的存在只有一个原因，那就是员工的心态出了问题。心态决定行为，行为导致结果；医病先医心，专业先职业。当我们看到结果不好是因为行为出了差错，而要改变员工的行为，必须先从改变心态开始。因为“心态决定一切”，心态改变了，一切都随之而变。基于此，职业化的心态的锻造与修炼，已迫在眉睫。

【课程收益】

- ◆改变学员消极负面的情绪，塑造健康 快乐 积极阳光的工作心态；
- ◆转变工作观念，工作是为自己做，不抱怨，不埋怨，拒绝借口；
- ◆提升忠诚度，树立敬业，负责的工作态度，提升团队执行力；
- ◆加强团队合作，协调上下关系，开拓创新的职业化意识，让员工学会感恩。

【课程特色】

- ◆结合中国企业特有的国情、企情、市情、人情，精心设计的课程内容。
 - ◆针对企业存在的实际问题层层剖析，并以独特的“理论讲解 + 精准案例分析 + 小组讨论 + 分组演练 + 参与体验式情景模拟 + 视频赏析
-

+ 现场点评与总结”的激情授课方式展现给学员，以效果为导向，幽默风趣、通俗易懂、见解新颖、深入浅出、别具一格。

【课程长度】 一天

【课程大纲】

一、心态的两种类型：积极心态与消极心态

故事：东坡坐禅；死囚试验；九个人过桥；小孩交作业。

1、消极者的三种归因

2、积极者的四种天赋

3、销售人员心态问题总结

- ◇ 面对顾客有时候放不开、有些紧张
- ◇ 多次被拒后心灰意冷，心里素质差
- ◇ 被拒绝后，没有话题；
- ◇ 没有恒心，有时会比较懒散
- ◇ 不能放开自己，缺乏自信

对行业和公司失去信心，对销售工作失去信心。

4、什么是黄金阳光心态？阳光心态的内涵（故事：河流过沙漠）

二、当销售人员面对客户时，应该具有的必胜黄金心态

当我们面对客户时，应该具有：

1、大人心态—像喜欢孩子那样喜欢客户！

-
- 2、男人心态— 像喜欢美女那样喜欢客户！
 - 3、强者心态— 像喜欢老人那样喜欢客户！
 - 4、商人心态— 像喜欢金钱一样喜欢客户！
 - 5、结果心态：成交高于一切！没有强烈企图心与成功欲望的业务员是没有未来的。

6、感恩心态—永远心存感恩，感恩一切使我成长的人！

7、空杯心态-无论你多么出色，也别太拿自己当回事。

8、快乐工作心态-每天都充满激情与能量，先付出、后索取。努力和收入是有时差的。（故事：小李的报复）；

9、境界心态：卖产品不如卖自己，买自己不如卖未来。

10、责任心态：对自己与公司百分百负责，承诺重于泰山。

大型互动：报数者。

三、对待客户的黄金法则

◇想赢就先付出——投资心态（不付出超人代价，不会有超人成绩）

◇想胜就先帮助——帮助心态（对待客户要用心帮助、而不是花招）

合作是省时间——共赢心态（速度、快，不要浪费你我时间）

爱你就要求你——孝子心态（强迫、要求、催逼是因为我爱你）

四、阳光心态的核心：实现从四流销售员，到一流销售员的转变：
每一个别人都是最好的别人，而自己是最好的自己！

五、营销人员心态不好时的八种实用解压办法

- 1、寻找你合适的释放方式：跑步，运动等等！
- 2、找一个知心的朋友诉苦。
- 3、找一个比较积极阳光，成功的朋友交流或看他的传记。
- 4、畅想更长远的美好时光。
- 5、自我暗示：这一切都是暂时的。
- 6、找一个偏远的安静环境散散心。
- 7、销售人员切记：不管现在业绩如何，只要努力向前一切都是暂时的。
- 8、不要见了客户就想成交，放下销售，和客户交朋友，找机会给客户利益和好处。

六、顾客类型的分析及与顾客相处的心态

- 1、老虎型的特征和与其沟通技巧
 - 2、孔雀型人的特征和与其沟通技巧
 - 3、猫头鹰型人的特征和与其沟通技巧
 - 4、考拉型的特征和与其沟通技巧
 - 5、变色龙型的特征和与其沟通技巧
-

七、大型互动：好心态成就梦想：梦想板。

【课程背景】王波
