

《顶尖销售高手心态塑造》

不忘初心 躬身入局 锁定目标 砥砺前行

课程背景

在当下的行业、市场、销售、团队的现状情况下

如何激励(逆向激励与正向激励)学员树立积极的销售意识？

如何达成由销售目标--行动计划--关键客户抓取--业绩保障的方式方法的萃取转化？

如何制定详实的销售目标计划并付诸实施？如何解决销售人员在行动实施中的问题？

如何促使销售人员坚定销售目标、全力以赴行动、主动出击大量行动、达成目标？

本课程根据以上问题，从实战的角度，采用正向与逆向激励的方法，调整心态，制定目标，列出详实销售计划，全力以赴，大量行动，达成目标，帮助销售人员梳理思路，提升销售业绩。

课程对象 全体销售精英/销售主管/销售经理

课程形式 实战讲授/互动问答/案例分析/现场讨论/模拟演练

课程时间 1天（6个课时）（时间分配：实战讲授 60%，实战演练 30%，调整纠偏 10%）

课程架构

课程纲要

第一部分：重新正确的认识销售

一、正确看待销售问题、销售困难和销售挫折

1. 何谓困难？何谓挫折？如何看待这些困难和挫折！
2. 发现销售机会和成长机会，机会是怎么来的？
3. 销售就是毅力、就是忍耐、就是孤独
4. 成功销售来自坚持，销售中没有失败，唯一的失败就是你选择了放弃
5. 我们要坚持每天进步 1%，成功者就是站起比来跌倒多一次

二、把“销售”销售给自己

1. 拒绝=成功，收入不稳定，才有高收入！
2. 每一个人都是推销员，不成功的两大原因：不学习、不行动！
3. 把自己销售给自己，要做就做最有效的
4. 相信自己、喜欢自己、接受自己、承认自己、认可自己
5. 销售是世界上最光荣、积累人脉、积累经验、积累财富最好的工作！

案例分享：如何面对自己销售的低谷期？如何快速走出来？

第二部分：持续的销售激情

一、销售人员要摆脱抱怨避免畏惧

1. 我们要停止抱怨、解决问题，事情变好之前，我们自己要先变好
2. 坚定销售信念、超凡销售自信，自己才是一切根源
3. 销售中的每份努力都会得到倍增的回收
4. 过去不等于未来，凡事发生必有其原因

二、浓厚的销售兴趣、持续的销售激情

1. 兴趣是最好的老师，是动力的源泉
2. 选你所爱的爱你所选的，你要看到你工作的价值机会意义

3. 只有深爱着公司和产品你才能做好
4. 销售员：积极心态与消极心态在业绩上的巨大差异

小组讨论：慎独--如何保持持续的销售热情？

第三部分：坚定清晰的销售目标

一、清晰的销售梦想、坚定的销售目标

1. 为何我们的动力不能持久？
2. 销售没有不可能，销售上人人都是可以梦想成真
3. 失败的销售一定有原因，成功的销售一定有方法
4. 没有不可能——只是暂时没找到方法

二、设定并划分销售目标

1. 为什么需要有清晰的销售目标？
2. 为什么销售人员不敢于给自己定目标
3. 设定目标的五个步骤、四个特性、SMART 原则
4. 划分销售目标要注意的三大事项
5. 保证设定目标预期达成的方法策略：目标分解、实施、及自我考核

小组讨论：如何将不可控的业绩指标变成可控的目标计划？

第四部分：全力以赴的达成目标

一、凡事需要主动！

1. 我们要学会自觉主动思考
2. 会出现哪些问题？如何预估？如何达成？方法是什么？解决方案是什么？
3. 强烈成交欲望、坚定达成目标，为何月初定目标，信心百倍，月末很紧张？
4. 事前不畏惧，事中有策略，事后不推责
5. 思维一变天地宽，成功销售者愿意做失败销售者不愿意做的事情

二、主动出击主控销售生涯

1. 我是一切的根源，你要对自己的一切后果负 100% 的责任
2. 全力以赴大量行动，销售努力的前提是方向正确方法正确
3. 你努力但没得到你要的，是你积累的还不够
4. 任何人成功的法则：坚持到底，拒绝借口

课程复盘：顶尖销售人员应该如何学会解决问题？