
黄金心态，巅峰销售

培训师：王念山

【课程目标】 通过学习销售激励课程，您将实现以下转变

- 了解销售的重要意义
- 掌握销售的关键成功因素
- 学会如何熟悉以客户为中心的销售观念
- 学会如何培养对保健品行业销售信念，喜欢销售，爱上销售
- 学会如何掌握销售的情绪状态的控制，及如何达到颠峰状态
- 学会自信心的建立，驱除销售恐惧、倦怠、借口
- 学会如何培养持续的决心，解决无志之人常立志的现象
- 学会如何主动出击，而非等待、抱怨、指责、借口、逃避、
- 学会如何培养自己对销售的积极认识，养成浓厚的销售兴趣和持续激情
- 学会规划自己快速成功人生，避免职业跳蚤、越跳越糟
- 学会掌控人生，坚守一个行业，一个目标是成长最快的人生之路

【标准课时】 两天（6小时/天）

第一讲、清晰销售梦想、坚持销售目标

解决的问题

为何我们的动力不能持久？为何我们总不知要为什么要工作？
为何我们总能找出一大堆不可能的理由？为何我们总是不找方法，
找借口？为何有些公司不敢鼓励员工有想法？

◎给出的内容

人类因为梦想而伟大，梦想因销售而精彩

销售不可能是——自己吓唬自己

销售上人人可以梦想成真

销售人生区别：有无梦想，及梦想的标准

成功销售一定有原因，失败一定有方法。

没有不可能——只是暂时没找到方法

第二讲、强烈成交欲望、坚定达标决心

解决的问题

为何月初定目标，信心百倍，月末很紧张？为何我们总没有行动力？如何让充满斗志，持续斗志？怎样让自己拥有狼性的欲望？主动的进攻意识？

◎给出的内容

想要成交，和一定要成交的区别

人类一切源动力：追求快乐，逃避痛苦

痛苦力量比快乐的力量大 4 倍，

人不改变是痛苦不够大。

决心易动摇，是因为理由不足说服你的意志

如何培养强烈欲望和坚定的决心？

很多事情看起来不可能，只有下定决心，立刻变的简单

全世界的人都会为一定要的人让道

成功销售者愿意做失败销售者不愿意做的事情

第三讲、主控销售生涯、主动出击

解决的问题

为何我们总是责任意识不强？为何我们遇到困难就逃避？抱怨天，抱怨地，抱怨周围所有的人！为何有的业务员遇到麻烦就踢皮球？为何我们习惯找借口？如何主动承担责任，如何让我们主动挑战困难，挑战挫折，挑战自己的坏习惯！

◎给出的内容

我是一切的根源，我对自己的一切后果负 100% 的责任

销售问题是楼梯，销售困难是雕刻机。

停止抱怨，杜绝借口，解决业绩问题

要让业绩变好之前，先要自己变好

销售借口和高业绩不会在同一个屋檐下

主动出击创造业绩

增加销售业绩机会就在当下

事前不逃避，事中不抱怨，事后不推责

问题是让英才解决的、是让庸才来抱怨的。

第四讲、坚定销售信念、超凡销售自信

解决的问题

为何面对困难，面对危机有些业务员，就心力憔悴，六神无主，恐慌不止！为何面对压力就动摇自信心，如何让经销商及我们能形成坚定的做事决心，必胜的信念，不达目标就不罢休！

◎给出的内容

每个人都具备成功的天赋

没有失败只有学习和成功

销售中的每份努力都会得到倍增的回收

过去不等于未来、机会无限

凡事发生必有其原因必有目的、并一定有有助与我的一面。

销售中假如得不到我要的、我即将得到更好的！

任何事情没有一定的定义，除非自己下的定义

如何建立 100%相信自己产品的信心

第五讲、全力以赴、大量行动

解决的问题

为何有些经销商及我们行动力差，为何有些经销商及我们总喜欢拖延！为何有些经销商及我们就是不敢主动出击！让经销商及我们喜欢行动，能主动的自发的进行大量行动！

◎给出的内容

顶尖人士都很认真，努力，用心！

认真的人一辈子与投机的人

成功就是我要我愿意--我要什么，愿意付出什么！

销售努力的前提是方向正确、方法正确

你努力但没得到你要的，是你付出的还不够

非凡的付出、非凡的回报

第六讲、浓厚的销售兴趣、持续的销售激情

解决的问题

为何我们上班就像坐牢，痛苦！为何，我们谈到自己的产品，自己的公司时自信不足，如何让我们逐步的喜欢销售，逐步的喜欢自己的一切，喜欢自己产品，喜欢自己的公司喜欢自己的行业！

◎给出的内容

成功的秘诀在于做自己喜欢做的事情、把它做到最好。

选你所爱的爱你所选的！干一行，爱一行！

有兴趣才会爱岗，爱岗才会敬业！

你要看到你工作的价值机会意义

只有深爱着公司和产品你才能做好

兴趣是动力的源泉

我爱销售

第七讲、专注一行一业、聚强展优避弱

解决的问题

为何我们毕业后，一直处于职业跳蚤的状态，有些我们 3 年能跳 4-5 个行业，请问他怎么可能成为销售高手！怎么可能成为行业高手！怎么可能成就事业！怎样让我们树立正确的人生观，让我们树立正确的职业价值观，

◎给出的内容

成功我们知道要付出什么，还要放弃哪些事情？

为了使我更成功，必须停止哪些事情，你问自己

人生不成功 80%是不专注！

大舍大得，小舍小得不舍不得

舍才可聚，聚才可专、专才可优，优才可胜

选择机会越多成功越少、越不会全力以赴

坚守目标直到成功

第八讲、大爱之心做事，感恩之心做人

解决的问题

为何我们只为自己！只关心与自己有力的东西？为何我们和经

理主管甚至老总都是仇人，都是对立的关系！如何让我们认识到每位老板，每位领导甚至每位同事都是你人生的贵人！

◎给出的内容

假如你能帮助别人梦想成真，你自己就可以心想事成。

顶尖我们都是大爱之心做事，感恩之心做人

成功销售开始于自己，结束与别人

感恩大自然的福佑

感恩父母的养育，

感恩师长的教诲，

感恩老板之栽培

感恩同事之互助

第九讲、主动学习、随时学习

解决的问题

为何我们从来不学习，为何很多公司也从来不学习？让我们认识到学习的重要性，学会运用好的学习方法和技巧，

◎给出的内容

学习与收入的关系

学习的关键、与内容

良性的销售思路来自学习成长

我们要有抢学问的心态。

磨刀不误砍柴功

学习是资产，经验是负债

我们要学就和第一名学

我们要在最顶尖的环境下学习

我们要学习成功者的行为信念和策略

第十讲、坚强销售毅力、忍耐销售孤独

解决的问题

为何我们干了几个月就不干了！为何很多人再坚持一会就就度过难关了但就在关键的时候他决定放弃了！为何一个客户可能只需要你再来一通电话就可以签单了！但是销售员却放弃了！

◎给出的内容

成功销售来自坚持

成功销售的人生就开始于下个拐角

销售中没有失败，只有学习和胜利

我们要坚持每天进步 1%

销售中唯一的失败就是你选择了放弃

销售中没有失败，只是暂时停止成功

放弃者绝不成功，成功者绝不放弃

成功者就是，站起比来跌倒多一次
