

9 大信念成就卓越销售

版权所有：陈泳老师

授课风格：融理念、游戏、故事为一体，体现了参与性、兴趣性、实战性与互动性。

课程时间：1天（6H）（可根据企业要求对内容进行调整至半天）

【课程目标】

1. 使学员深刻理解态度的决定性作用；
2. 使学员改变思维局限，凡是遇到问题找方法而不是找借口；
3. 使学员深刻掌握持续结果的根源在于持续的进步；
4. 使学员领悟困难时暂时的，面对困难应该有什么样的思维和信念。

【课程对象】 企业销售经理、销售主管、销售代表、促销人员和客户服务人员等。

【授课形式】 讲授、分组讨论、视频解析、管理游戏

【课前准备】

- ✓ 需与学员的领导共同确定课程重点；
- ✓ 除一般课程常备的器材（如电脑投影仪、白板等）外，需特别准备 A4 打印纸 张、胶水（或胶棒）每组一瓶、彩笔（或白板笔）每组至少一支。
- ✓ 会场布置应适合分组讨论，每组 5 - 6 人，并且室内应有足够的活动空间。

【学员准备】 为保证课程内容以学员的实际问题为重点，学员在培训前应认真完成附录中所有表格的填写。

【课程大纲及安排】

【课程大纲】

第一单元 成功是因为态度

引子：忙-茫-盲循环的人

1. 什么是成功
 - 1) 每个人都对成功有不同定义
 - 2) 成功是说不清楚的事
 - 3) 成功是达成预期目标
2. 关于目标的故事：唐朝贞观年间的白马与驴的故事
 - 1) 没有目标
 - 2) 跟谁混也很重要
3. 著名的哈佛目标跟踪调查
4. 分析总结：成功是因为态度
5. 视频欣赏：什么是最好的职业经理人？

第二单元 我是我认为的我

1. 改变的轨迹
2. 练习：我们想要一个什么样我？

第三单元 我是一切的根源

1. ABC 情绪理论

2. 故事：我是一粒沙子

第四单元 不是不可能，只是暂时没有找到方法

1. 游戏：九点连线
2. 视频解析：两条腿走路的狗-“信念”
3. 不是不可能案例分析

第五单元 山不过来，我就过去

1. 故事：移山大法
2. 如果事情无法改变，我们只能改变自己
3. 改变自己具备三心：敬畏之心、耻辱之心、勇猛之心

第六单元 每天进步一点点

1. 数字乘法的启示
2. 蝴蝶效应
3. 每天每天进步一点点具体应用
4. 习惯的力量
5. 改变习惯的训练工具

第七单元 决心决定成功

1. 故事：爱因斯坦求知故事
2. 故事：小黑孩跑马拉松故事
3. 给自己一个充分足够的理由

第八单元 天助自助者

1. 故事：洪水与牧师
2. 因果现实意义

第九单元 太棒了

1. 故事：牛仔大王李维斯发家史
2. 演练：丢钱包、丢手机、迟到、挨批