



风雨同舟 共克时艰 ——疫情后销售人员的成功之路

课程背景

疫情蔓延，封城，给我们带来无尽恐慌，疫情过后，后遗症也在蔓延，消费者窝家不消费，如同冬眠期，置身于一潭死水，但是场地租金照交、员工工资照发的双重压力，举步维艰！老板和管理者的信心不足，同时也在影响着销售团队，新冠病毒造成的心理创伤要比身体上的损伤更难以治愈，会持续更久！让这些新一代销售人员在疫情后真正认识自我、认识职场、认识职业化的力量，成为了目前企业不得不认真面对的实际情况。

本课程已为众多不同类型企业新老销售人员提供了内部训练，受到企业及学员的一致好评。帮助销售人员在疫情后克服各种焦虑、疑惑的心理，完成从普通销售到优秀销售，再到卓越销售的角色转换。

课程目标

- 树立正确观念，做共克时艰的销售人员
- 使销售人员认知自身行为与企业的命运息息相关
- 强化结果意识，在团队中杜绝各种借口滋生的土壤
- 找到行动力的来源-清晰的目标感，树立更高的挑战目标
- 帮助销售人员逆境中如何保持状态-决不放弃的执着，提升抗压能力

课程对象

销售人员

课程时间

1-2 天

课程方式

授课（互动引导）

课程大纲

第一部分 销售工作的真正价值

- □ 工作是什么？
- □ 我为薪水工作，更为价值工作
- □ 把职业视作生命的一部分
- □ 要想让事情变好之前先要自己变好
- □ 在付出服务中成长的心态！
- □ 非凡的付出必有非凡的回报
- □ 能力/付出和收入成正比



第二部分 销售人员与公司的关系

- □ 自己和公司的关系！是共赢关系
- □ 公司是船，你在船上、与公司共渡难关，双赢
- □ 公司是你生存和发展的平台
- 感恩是一种追求幸福的过程和生活方式
- □ 珍惜当下的生活、珍惜身边的人、珍惜你的工作平台
- □ 忠诚是一种职业生存基础努力应对改变，剩者为王

第三部分 销售人员要树立信心

- 相信自己
- 相信团队
- 相信公司
- 相信祖国

第四部分 销售人员要充满激情

- 疫情是如何消磨我们的销售激情的？
- 没有激情的销售人员是什么感觉
- 激情是销售工作的灵魂
- 点燃自己对销售工作的激情
- 激情让你成就自我
- 将激情传递给别人
- 热情是销售工作的最大动力
- 热爱工作，与自己的工作谈恋爱
- 练习：销售人员保持工作激情的方法？
- 人生逆境的四个层次
- 何为逆商
- 思考：如何提高逆商，克服销售工作中遇到的挫折？

第五部分 销售人员要结果导向

- 销售人员要的结果是什么——完成公司下达的销售目标
- 个人目标与组织目标的结合管理
- 有效制定个人工作目标
- 与自己签合同---拟订行动计划
- 思考：如何减少在工作中浪费时间的行为？
- 自觉主动思考□
- 思考：我们应该如何找到疫情后提升业绩问题的方法？



- 头脑风暴法（针对企业案例，工具运用与演练）
- 鱼骨图法（针对企业案例，工具运用与演练）

第六部分 销售人员要控制成本

- 小气有理
- 利润依赖每一位销售人员的意识
- 零基思维：降成本不降产出
- 另一种成本优势：不降成本产出最大化
- 思考：如何在销售工作中的控制成本？

（全文完）