题目一：如何成为互联网时代职业化的销售人员

题目二：打造销售人员的职业化引擎

课程背景

销售管理缺乏规范化、销售人员缺乏专业化，是销售团队由经验型管理向职业型管理的过程之中必须解决的两大问题，但解决两个问题，还是离不开职业化的销售队伍。近年来，随着一些 90 后一代的年轻人步入职场，原来简单的职业化培训、灌输式的教育已经越来越显得苍白无力。让这些新一代销售人员真正认识自我、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。

那么作为销售，应该具备什么样的职业化标签呢？和一般员工的职业化有什么不同呢？

本课程就是针对销售人员这些新问题而开发的课程，从理念、方法到技能操作（不同一般市场的打鸡血的激励课程），同时结合新时期年轻人的心理状态设计，真正做到让学员心服口服，同时能够在实践中进行运用。

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，做职业化的销售人员
- 使销售人员认知自身行为与企业的命运息息相关
- 让学员了解责任的含义，通过分析内涵，引发学员的思考，自发改变心态，引导学员将责任意识应用到实际工作中，提高销售绩效
- 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
- 帮助销售人员认知合作才能聚集力量、抱团才能赢得天下

课程对象

销售人员

课程时间

4 天

课程方式

授课 40%（互动引导）+小组练习 20%+现场模拟演练 40%

课程大纲

第一部分　销售人员在为谁工作

- 即将解决的问题
  - 为何总有销售员认为自己是替别人打工？
  - 到底谁应该对自己的工资负责？
  - 让销售员认清自己的职业优点！

- 让销售员认识到老板不仅仅是坐在老板椅上的一个人！
- 能否将来有发展关键是自己的心智是什么层级的！

- **给出的内容**

- 你是谁?你是你自己的老板
- 看谁损失的多
- 你准备被谁主宰?
- 你是老板还是销售员—分清‘头衔老板’和‘内在老板’
- 优秀的销售员，老板和普通销售员的区别
- 优良销售员，老板和普通销售员的区别
- 在工作中实现自己的价值
- 今天工作不努力，明天努力找工作

第二部分　销售工作的真正价值

- **即将解决的问题**

- 让销售员认识到工作是什么！
- 为何总有人眼中只有工资却没有成长！
- 让销售员认识到做工作为挣钱更为锻炼自己！
- 成长自己比钱更重要！

- **给出的内容**

- 工作是什么?
- 我为薪水工作, 更为价值工作
- 行行出状元!天下无做不好的行业,只有做不好的人
- 工作是人类的天职
- 把职业视作生命的一部分
- 别把眼睛盯在钱上，培养能力更重要
- 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！
- 成败都是必然——一切都是因果
- 非凡的付出必有非凡的回报
- 能力/付出和收入成正比
- 不要把眼睛仅盯在钱上，看看其他的收入

第三部分　销售人员与公司的关系

- **即将解决的问题**

- 让销售员认识到自己和公司的关系！是共赢关系！
- 认识到公司是销售员成长的舞台！
- 在公司了的作为，其实并不仅仅是为了公司！更是为修善自己！
- 成就自己将来做大事挑重担所须的气度和能量！

给出的内容

- 公司是船，你在船上、与公司双赢
- 公司是你生存和发展的平台

- 与老板同舟共济换一种观念
- 不对老板踢“皮球”贡献你的全部力量
- 我要为自己的工作态度负责
- 站在老板角度，把公司当成自己的事业
- 无须把公司当跳板
- 不要问公司给了你什么，要问你为公司做了些什么

第四部分　销售人员与老板领导的关系

- **即将解决的问题：**

- 让销售员认识到老板是什么？
- 扭转销售员同老板之间的对立关系！
- 从内心让销售员认识到什么才是真正的老板！老板
- 是什么？老板是一种精神！老板是一种素养！老板是一种责任！老板是一种“道”

- **给出的内容**

- 老板也在为我们工作,
- 老板是让销售员赢利的顾客
- 老板这样想，一定有他的道理
- 与公司共命运、不要频繁地跳槽
- 体谅老板，未来才能做好老析
- 老板是我们工作导师
- 老板和销售员不是对立，而是合作
- 帮助老板成功，你也会获得成功
- 学会与老板“换位思考” 给老析多一些理解和支持
- 如何与上级有效沟通

第五部分　销售人员的忠诚意识

- **即将解决的问题：**

- 为何销售员的忠诚度不高？
- 销售员的忠诚度不高对销售员的害处！
- 为何销售员要忠诚，忠诚与执行的关系！
- 如何才能使销售员忠于职守，忠于职责，

- **给出的内容**

- 忠诚是一种职业生存基础
- 尽职尽责是最大的忠诚
- 忠诚的最大受益人——自己
- 忠诚是最好的品牌
- 忠诚胜于能力
- 忠诚是一种义务
- 职业道德与个人修养
- 诚信做人，提升自己的竞争力

第六部分　销售人员要充满激情

- **即将解决的问题：**
- 为何销售员的工作多年后没有激情？
- 如何提高销售员的销售激情！
- **给出的内容**
- 激情是工作的灵魂
- 点燃自己对工作的激情
- 激情让你成就自我
- 将激情传递给别人
- 热情是工作的最大动力
- 热爱工作，与自己的工作谈恋爱

  练习：销售人员保持激情的方法？
- 阳光心态与情绪压力管理

  阳光心态：不是得意的心态，而是一种不骄不躁、处乱不惊的平常心态

  管理好自己的情绪，做好压力管理
  - 不能改变别人就改变自己，不能改变环境就适应环境
  - 不能改变事情就改变对事情的态度
  - 享受过程，活在当下，精彩每一天
  - 把工作当成一种“带薪的愉快学习过程”
  - 你并不是天底下最倒霉的人——驱除“黑点思维”
  - 压力太大时要学会弯曲
  - 养成善于发现生活美好方面的习惯
  - 对自己进行快乐心理暗示

  学会一些简单的减压方法

第七部分　销售人员的敬业精神

- **即将解决的问题：**
- 为什么销售人员踢一踢，动一动？
- 为什么在工作中毛病不断？
- **给出的内容**
- 敬业
- 敬业的标准做了一个量化
- 敬业的表现:
- 不敬业的表现
- 让敬业变成工作的习惯
- 自觉自愿，而不是刻意去做

第八部分　销售人员的责任意识

- **即将解决的问题：**

- 为何销售员的责任心不强？
- 如何提高销售员的责任意识！
- 如何让销售员有一种主人翁的责任意识和执行意识
- 销售员的执行意识怎样建立让销售员认识到何谓困难？何谓挫折？如何看待这些困难和挫折！从灵魂深处扭转消极被动的情绪状态！从根本上扭转怕苦怕难！弱不惊风的观念和性格！

- **给出的内容**

- 负责任——是承担更大责任的最重要考量
- 一盎司的责任感胜过一磅的智慧
- 负责任是最基本的职业操守
- 挑战工作压力
- 自觉主动思考
- 主动找事做，而非等事做
- 有人无人监督一个样、
- 每天多做一点点
- 问题是自己能力要提升的信号
- 困难是雕刻机
- 一切“灾难”都为最好的安排做准备
- 挫折是你必须攻克的成长难关否则反复出现
- 细节之处见高低
- 用心处处是机会
- 做到位“是最起码的、不到位”的背后是低效与浪费
- 追求完美追求无极限的完美
- 要么努力，要么走人

思考：遇到问题，我们应该如何找到解决问题的方法？

WHY-WHY 法 （针对企业案例，工具运用与演练）

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）

第九部分 销售人员的目标及时间管理意识

- **即将解决的问题：**

- 让销售员认识到目标的重要性！
- 为何总有人在浪费时间？
- 为何总有人很努力但效果不好？
- 为何总有人忙忙碌碌但绩效很差！
- 有的人很聪明但有拖拉？

- **给出的内容**

- 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
- 效率就是生命的价值
- 科学思维提高工作效率

- 最优秀的人，是最重视找方法的人
- 正确做事更要做正确的事
- 第一次就把工作做到位
- 每分每秒做最有生产力的事情、要事第一
- 用最充足的时间做最重要的事

思考：如何减少在工作中浪费时间的行为？

第十部分 销售人员的成本意识

- **即将解决的问题：**
- 让销售员理解成本意识！
- 理解什么叫经营？
- 如何让销售员从做销售员时就开始有成本的经营意
- 识！而且让销售员认识到节省是为他自己而非为了别人！
- **给出的内容**
- 小气有理
- 利润依赖每一位销售员的意识
- 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：如何树立在工作中的成本意识？

第十一部分 销售人员的服从意识

- **即将解决的问题：**
- 服从是基层销售员的执行的基础，服从是销售员快速成长的秘诀！
- 让销售员认识到服从是三赢做法
- **给出的内容**
- 为什么需要服从
- 服从是领导之母,
- 没有服从就没有执行力
- 绝不要冲撞你的领导
- 服从 1000%的接受
- 服从是你应尽的义务
- 不要做老板的回声筒
- 尊重理解宽容

思考：如果你的意见和上级不一致，你会怎么办？

第十二部分 销售人员团队协作意识

- **即将解决的问题：**
- 如何让销售员抛开一切，自动团队合作，主动配合彼此！如何让团队变成狼性销售团队！
- 如何让销售队员变成一家人，如何让销售团队心中牢记自己销售目标更牢牢记住团队目标。
- **给出的内容：**

- 没有完美的个人，只有完美的团队
- 融入团队生活
- 团队第一,个人第二
- 尊重关爱团队每位成员

思考：如何进行跨部门沟通？

第十三部分 销售人员的创新能力

- **即将解决的问题：**

- 创新力缔造核心竞争力
- 成功者将创新当作一种习惯；争做第一的企业才会成功。
- 超越性思维和制导性思维是树立核心竞争力的关键。

- **给出的内容**

影响创新力的几大障碍

- 功能固着心理：一个人看到一种惯常的事物功用或联系后，就很难看出其他新的功用和联系。
- 思维定势效应：固定的思维模式使人们习惯于从固定的角度来观察、思考事物，以固定的方式来接受事物。
- 自我选择效应：一旦个人选择了某一人生道路，就存在向这条路走下去的惯性并且不断自我强化。
- 从众效应：每个人都有不同程度的从众倾向，总是倾向跟随大多数人的想法或态度，以证明自己并不孤立。
- 学习力造就创新力
- 学习力是最可贵的生命力。历史绵延很久的“一次性学习时代”已告终结，学历教育已被终身教育取代。
- 学习力是最活跃的创造力。勇于创新，敢为人先，鼓励尝试，宽容失败，这是成功企业所共有的文化元素。
- 学习力是最本质的竞争力。学习是一种投资，创新就要投资自己，提高自己的附加价值，培养自己不论处于什么情况下，都能存活的本领。

第十四部分 销售人员的成长意识

- **即将解决的问题：**

- 销售人员的职业生涯的规划是作为营销职业人士所面临的首要问题
- 销售人员希望在工作中一切都得到满足，于是总是“这山望着那山高”，多次“追求发展机会”的结果却讽刺意味的只是不断地失去发展机会。
- 营销人员职业生涯规划是在了解自我的基础上确定适合自己的职业方向、目标，并制定相应的计划，以避免就业的盲目性，降低从业失败的可能性，为营销人员走向职业成功提高最有效率的路径。也就是在“衡外情，量己力”的情形下设计出各自合理且可行的职业生涯发展方向。

- **给出的内容**

- 人生的发展阶段
- 马斯洛需求理论
- 职业生涯规划的意义
- 销售人员职业生涯发展周期
- 销售人员职业生涯发展目标
- 销售人员职业生涯成功标准
- 销售人员职业生涯发展策略
- 管理能力转换

- 业务能力转换

第十五部分　销售人员的感恩惜福意识

- **即将解决的问题：**
- 顶尖销售人员都是大爱之心做事，感恩之心做人
- 是谁成就了你？
- 感恩是一种追求幸福的过程和生活方式。
- 感恩是一种利人利己的责任。
- 感恩让我们坦然面对工作中的起伏、挫折和困难。
- **给出的内容**
- 感恩到永远
- 珍惜当下的生活、珍惜身边的人、珍惜你的工作平台

（全文完）