

《营销人员阳光积极心态打造》

主讲：刘畅

【课程背景】

销售是对一个人的心理素质考验最大的一个职业，尤其在竞争激烈的今天，行业不景气、对手太多，我们每个人都面对巨大的生活压力、生存压力、工作压力！然而，很多（据不完全统计 80%）人都没法去面对现实生活中的压力，所以，又有很多人想出各种各样的方式方法来去解压！问题出哪里？归根到底，心态出了问题。好的心态、积极的心态可以改变人生，成就未来！

【课程收益】

- 培养对行业销售信念，喜欢销售，爱上销售
- 思维升级，提升人生的掌控力
- 掌握销售的情绪状态的控制，及如何达到巅峰状态
- 建立自信心，驱除销售恐惧、倦怠、借口
- 转化外部原因为自己的原因，培养乐观心态
- 培养积极心态，知道人生就是，困难之处显身手
- 培养持续的决心，解决无志之人常立志的现象
- 主动出击，而非等待、抱怨、指责、借口、逃避、
- 养成积极行动，全力以赴的销售习惯

【课程特色】干货，没有废话；科学，逻辑清晰；实战，学之能用；投入，案例精彩

【课程对象】公司全体营销及采购人员

【课程时间】1天（6小时）

【课程大纲】

一、我是那个天生就会做销售的人吗？

1、投影仪的故事

- 一种常见的心理防御机制
- “为什么我总是抱怨别人？”
- 改变他人的执念是源于自己的投射

2、思维视角：笔的故事

- 皮亚杰的三座大山实验
- 障碍来自你的认知角度
- 只想过一个不被轻易定义的人生

3、人生清道夫：体检的故事

- 定期清理人生垃圾
- 对待批评像对待肯定一样

练习：38字感恩箴言练习

4、自我关系：不同型号的自己

- 你看到的一切都是你内在的投影
- 一切关系的根源都是自我关系

二、如何设定清晰的梦想并坚持目标呢？

1、为什么我们的动力不能持久？

- 遭遇客户拒绝总是选择放弃
- 缺少行动力，徒有目标又如何？
- 人生如同点菜，看你怎样安排

2、认同式自问法

- 谷歌百度的故事，给了我们怎样的启示
- 潜意识的巨大能量，应该如何启动呢？
- 超凡自信心的养成，“为什么幸运的那个人总是我”
- 如何 100%的相信自己的产品和公司？

3、成功一定有原因，失败一定有办法

- 真正困住你的，只能是你自己
- 重塑你的信念，改变你的人生
- 14 天能够改变你的未来吗？

三、销售精英最应该具备的特质是什么？

1、决胜谷底的神奇力量

- 专注的力量
- 8 的意义：象征了人生的无限可能
- 人生的三角支点，也曾经是人生的障碍
- 困难与问题，也是宇宙爷爷的礼物

2、将欲取之，必固与之

- 舍得的大智慧
- 犹太人赚钱的秘密是什么？
- 人生四块福田
- 最高境界的关系，必是自他两利

3、语言的力量：随时随地为他人赋能

- 赞美是投资回报率最低的方法
- 善用语言的力量

小组练习：用最简单的方法彼此赋能

四、如何乐在工作，享受当下？

1、成功的秘诀在于做自己喜欢做的事情、把它做到最好。

- 刺猬的三环理论
- 快乐鱼的哲学
- 麦肯锡的信任公式

2、老板的心态

- 人与人才的区别
- 内驱力是成就一切的根本
- 向保险公司直销人员学习如何做销售

4、成功需要缜密的计划

- 决策的慢系统与快系统
- 不走寻常路

五、如何引爆正能量，提升全员战斗力？

1、稻盛和夫的六项精进

- 付出不亚于任何人的努力
- 谦虚戒骄
- 天天反省
- 活着就要感谢
- 积善行，思利他
- 不要有感性的烦恼

2、慎终如始，则无败事

- 坚持的力量
- 付出努力野心动机=成功，被尊重，被认可，价值的体现

➤ 销售需要不抛弃不放弃

3、处理压力与负面情绪六种的方法

➤ 重新框架法

➤ 次感元调整法

➤ 逐步肌肉放松法

➤ 抽离法

➤ 心锚设定法

➤ 音乐冥想法