

巅峰心态化解销售压力

主讲：金玉成

课程背景：

销售业绩的 80%是由心态决定的。只有树立了正确的销售心态，敢于面对失败，敢于奋斗不息，敢于立即行动，才能达到销售巅峰。

任何困难在积极心态面前都会变得不值一提。狼群是自然界中效率最高的狩猎动物，然而他们仍然有 90%的失败率。换句话说，十次狩猎中只有一次成功。但狼群对此的反应不是无精打采、放弃努力或是自认败北。他们从不会垂头丧气或变成意志消沉的懦夫。一次未果的狩猎只能磨练他们的记忆并使他们再次充满希望。犯下的错误并不被视为失败，而是成为狼的集体知识的一部分。作为一名成功的销售人员，必须要有撞破南墙的勇气与决心。

课程收益：

- 1、掌握成功销售的关键因素；
- 2、学会掌握销售情绪的控制，以及激活卓越状态的方法；
- 3、学会自信心的建立，驱除销售恐惧、倦怠、借口；
- 4、学会外因与内因转化，培养乐观平衡心态；
- 5、学会如何培养坚定的决心，解决无志之人常立志的现象；
- 6、学会如何主动出击，克服等待、抱怨、指责、借口、逃避；
- 7、学习养成积极行动、全力以赴的销售习惯；
- 8、学会培养对销售的积极认识，养成浓厚的销售兴趣和自我激励；
- 9、学会掌控人生，坚守一份事业，一个目标是最快的成长之路；

受众群体：客户经理、支行长

授课方式：

专题讲授、案例分析、工具分享、现场演练、小组研讨、互动提问、启发教学

课时安排：1天，6小时/天

课程大纲：

一、打造销售梦想、坚持人生目标

1、解决的问题：

为何动力不能持久？为何总不知要为什么要工作？为何总能找出一大堆不可能的理由？为何经常不找方法，只找借口？为何只有想法没有匹配的行动？

2、针对性内容：

人类因为梦想而伟大，销售是成就人生梦想最好的手段；

销售没有不可能

销售不可能是——自己吓唬自己

销售人生区别：有无梦想，及梦想的标准；

成功必有原因，失败必有方法；

没有不可能——方法、心态、方向；

二、强烈成交欲望、坚定达标决心

1、解决的问题：

为何在月初定目标信心百倍，到月末目标遥遥无期？为何经销商及我们总是欠缺行动力？如何让经销商及我们充满斗志，持续斗志？怎样让自己拥有狼一样的欲望？如何拥有主动出击的意识？

2、针对性内容：

想要成交，和一定要成交的区别

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

三、掌控销售生涯、学会主动出击

1、解决的问题

为何时常出现责任意识不强？为何遇到困难喜欢逃避？抱怨天，抱怨地，抱怨周围所有的人！为何遇到麻烦就踢皮球？为何习惯找借口？如何主动承担责任，如何主动挑战困难，挑战挫折，挑战坏习惯！

2、针对性内容

我的意志是成功之源

你要负 100% 的责任

销售问题是阶梯，销售困难是雕刻机。

一切都为最好的做准备、停止一切依赖思想，

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

做别人不愿意，不敢做的事情所以才会迅速成功

愚者错失机会，智者创造机会

无法环境改变，但可以改变自己

事前不逃避，事中不抱怨，事后不推责

我们无法控制事情，但我们可以控制自己的心情

问题是让英才解决的、是让庸才来抱怨的

四、坚定销售信念、超凡销售自信

1、解决的问题：

为何面对困难，面对危机会出现心力憔悴，六神无主，恐慌不止！为何面对压力会动摇自信心，如何形成坚定的决心，必胜的信念，不达目标就不罢休的意志！

2、针对性内容：

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

五、全力以赴、大量行动

1、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？如何让经销商及我们喜欢行动，能主动的自发的行动？

2、针对性内容：

顶尖人士都很认真，努力，用心！

认真的人一辈子都在做超越别人的事，

投机的人一辈子都在想超越别人的秘诀

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

超凡的付出、丰厚的回报

六、浓厚的销售兴趣、持续的销售激情

1、解决的问题

为何上班就像坐牢，痛苦！为何，我们谈到自己的产品，自己的公司时自信不足，如何让我们学会喜欢销售，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！

2、针对性内容

兴趣是最好的老师

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

七、专注一行一业、聚强展优避弱

1、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，

2、针对性内容

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

专注一个行业，

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。

放弃所有其他的机会，只给自己一条路

一生只做一件事——销售——

坚守目标直到成功

成功就是简单的事情重复做。

八、心怀大爱做事，胸怀感恩做人

1、解决的问题：

为何我们只为自己？只关心对自己有利的东西？为何我们和经理主管甚至老总都是仇人？都是对立的关系？如何正确认识每位老板，每位领导甚至每位同事都是我们人生的贵人？

2、针对性内容

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

九、课程总结与回顾