

销售情绪管理

主讲：金玉成

【课程对象】：

一线销售团队员工、管理者

【课程目标】：

- 1、抗疲劳、化压力为动力；
- 2、创造一个轻松愉快的工作环境和工作氛围；
- 3、给予自己一个和谐、健康、快乐的心境；
- 4、快速提升业绩；

【课程时间】：1天，6小时/天

【授课方式】：

专题讲授、案例分析、情境融入、小组研讨、互动提问、场景模拟、启发教学

【课程大纲】：

头脑风暴：你碰到哪些关于情绪、压力、销售的难题？

前言、为什么要学习情绪管理？

- 1、经济下行引发的服务竞争压力数据分析
- 2、头脑风暴：自己希望处于什么样的工作生活状态？
- 3、头脑风暴：压力对自己的伤害有多大？
- 4、自我测试：自己面临的压力有多大？情绪状况如何？

第一讲、压力分析

一、常见压力的主要表现

- 1、服务压力、
- 2、营销不佳、
- 3、学历贬值、
- 4、经验饱和、
- 5、升职不易、
- 6、健康透支、
- 7、人际关系、
- 8、钱途渺茫……

二、压力的积极作用

- 1、动力作用
- 2、挑战感和兴奋感
- 3、精力充沛的感觉
- 4、关注细节、把事做准确
- 5、增强自信
- 6、增强目标感

三、压力的负面表现

- 1、压力过大的讯号：精神情绪、身体、睡眠、行为
- 2、长期压力的负面影响

第二讲、短期压力调整技巧

一、个人调整 30 个技巧

生活态度的改变、保持良好及健康的生活、表达内心感受、自嘲、幽默感

正面思想的妙用、参加激情的运动、建立梦想版、自我奖励、自我表扬信
面对镜子微笑、大声地喊出来、写出自己的不快、大幅度地运动……

二、团队互助调整 20 个技巧

笑容提醒法、团队激励法、团队拓展运动、团队体育运动、团队旅游活动
团队休闲娱乐保健活动、团队晚会、知识竞赛等活动、个别人员谈心
团队表彰法、团体发泄法……

第三讲、长期压力调整技巧

一、赢者心态

- 1、凡事正面积极
- 2、凡事巅峰状态
- 3、凡事主动出击
- 4、凡事全力以赴：录像观看：别对自己说不可能
模拟演练：赢者心态训练
- 5、专注与执着
- 6、感恩心态
- 7、平衡心态
- 8、个人英雄 VS 团队协作
模拟演练：团队合作活动
- 9、知足常乐
- 10、老板心态

二、人生规划

- 1、人生的重要选择
 - A、想要的 VS 必要的
 - B、主要 VS 全面
 - C、家庭 VS 事业
 - D、精神 VS 物质
- 2、个人职场生涯规划
- 3、个人魅力提升规划
- 4、个人财富积累规划
- 5、人脉积累规划
- 6、知识积累规划……

三、平衡人际关系

- 1、沟通六件宝
- 2、人际关系平衡心理分析
- 3、冲突解决技巧

四、化解各方压力

- 1、化解来自工作业绩的压力
- 2、化解来自公司 KPI 考核指标的压力
- 3、化解来自工作强度的压力
- 4、化解来自上司的压力
- 5、化解来自下属的压力
- 6、化解来自同事的压力
- 7、化解来自客户的压力
- 8、化解来自家庭的压力

9、化解来自学习的压力
第四讲、课程总结