

# 销售心态与职业修炼

## 【课程背景】

销售工作繁琐而辛苦，销售人员除了背负着销售业绩指标的压力之外，还承担着公司品牌宣传和提供客户服务的职责，很多销售人员常常会出现精疲力竭的疲惫状态。《销售心态与职业修炼》课程重塑销售人员心态点燃销售激情，从而让销售人员用最好的状态创造销售业绩。

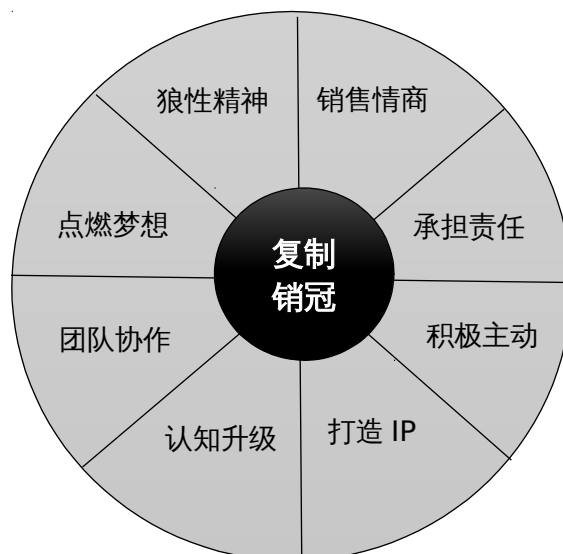
## 【课程收益】

- 改变销售人员消极被动的工作态度，培养积极的工作心态；
- 转变销售人员面对困难时的消极心态，主动想办法解决问题；
- 建立学员对销售工作的热爱，以极大的热情投入到工作中去；
- 激发学员信心，强化销售执行力，直面任务目标不找任何借口；
- 培养销售人员的团队合作意识和团队精神，最大发挥团队力量。

## 【课程特色】

- ◇ 不同于市场上其他销售心态课程，不喊口号不打鸡血，从销售人员对于销售工作的正确认知与理解角度，培养销售人员对于销售工作的热爱；
- ◇ 结合老师多年销售实战经验和对众多销售精英的观察访谈，提炼设计出了『销冠』的八大特质和能力模型，从心态到行为改变销售人员的工作习惯；
- ◇ 大量的销售实战案例与小组团队共创活动，解决了传统销售心态课程的两大难点问题（学员反感、过于理论），更容易让学员参与和接受；
- ◇ 每一个知识点都有相对应的落地工具或表格，如《销售人员 ORID 四行日记》、《销售梦想计划书》等，可以通过落地追踪辅导实现课程内容的有效转化。
- ◇ 模块化课程内容设计，企业可以根据自己的时间安排和业务场景，定制 1 天或者 2 天版本课程内容，从而使培训内容更加贴合实际需要，更落地。

## 【课程内容】



## 【课程大纲】

### 第一单元、【有所图】销售梦想以终为始

---

**【内容重点】** 重塑销售人员的激情与梦想，拓展学员对于销售工作的认知，激发学员对销售工作的激情与热爱，帮助学员找到做销售工作的自我驱动力。

### 一、荣耀与梦想

#### 1、你为什么选择做销售？

选择销售工作的三个理由

**破冰游戏：**【相见欢】找到团队的共同销售特质

#### 2、企图心是销售成功的核心动力

销售是信息的传递与情感的转移

### 二、销售工作的认知

#### 1、销售的本质是利益交换

我们的利益需求/客户的利益需求

销售人员能给客户带来什么价值？

**实战案例：**同样的产品如何高价格成交

#### 2、销售工作的三种类型

交易型销售、顾问型销售、合作型销售

## 第二单元、【有所勇】狼性销售成功欲望

**【内容重点】** 提升学员狼性销售永不言败的销售意识，培养学员正确的狼性销售价值观，用《梦想计划书》激发学员以终为始的行为习惯。

### 一、狼性销售的精髓与内涵

什么是狼性？狼的16个特质

销售人员的9大狼性精神

**实战分享：**最难忘的狼性销售经历

#### 、以终为始的销售梦想

人生中的二次创造(大脑中的创造与行动上的创造)

梦想是实现目标的阶梯

**游戏体验：**接受销售任务不找借口

**落地工具：**《销售人员梦想计划书》

## 第三单元、【有所谋】销售情商高效沟通

**【内容重点】** 销售就是要学会“见人说人话，见鬼鬼说话”，如何通过观察快速识别客户，并能够与客户快速建立关系，本讲重点讲解销售情商的培养。

### 一、如何培养销售情商

销售情商：建立关系与获得订单之间的平衡

销售情商：同理心、自我意识、自我控制、销售驱动力

**实战案例：**销售人员察言观色识别客户

### 二、销售人员的情绪压力管理

销售人员面临的压力问题

释放压力的5个正确方法

**实战案例：**屡败屡战的马修\*埃蒙斯

## 第四单元、【有所担】承担责任追求卓越

**【内容重点】** 勤奋是销售成功的第一法则，培养销售人员正确的销售观念，积极开发市场引导学员从客情销售向专业销售转型，在业务能力上真正帮助客户。

---

## 一、爱岗敬业的职业精神

离开平台个人价值不再

销售人员的“匠心”精神

*实战案例：寿司之神小野二郎*

## 二、胜率法则是成功的第一法则

没有失败的销售拜访，只有失败的销售人员

让拜访成为规律，让客户习惯有你

*实战案例：销售漏斗模型的正确理解*

## 第五单元、【有所异】打造超级 IP

**【内容重点】**产品同质化时代，更加需要销售人员的专业化和差异化，本讲重点剖析销售人员如何打造个人超级 IP，从而影响并吸引更多潜在客户，提升个人影响力。

### 一、差异化思维推销自己

#### 1、销售人员的仪容仪表

职业形象“逆生长”原则

#### 2、销售人员的职业用语

如何称呼客户建立好感

游戏体验：NLP 让客户感觉被尊重

#### 3、销售人员的工作工具

一张名片的差异化营销

如何经营自己的微信朋友圈

### 二、如何打造超级 IP

*团队共创：销售人员如何打造个人 IP*

## 第六单元、【有所行】积极主动坚持不懈

**【内容重点】**培养销售人员积极主动坚持不懈的良好品质，在面对困难时迎难而上积极寻找解决办法，引导学员从受害者思维向参与者思维转变。

### 一、培养积极的思维模式

#### 1、从刺激到反应培养积极思维模式

独立意识/想象力/良知/自我意识

#### 2、缩小关注圈&扩大影响圈

*羊皮卷：坚持不懈，直至成功*

### 二、只为成功找方法不为失败找借口

导致成交困难的原因分析

寻找影响成交的根因和解决办法

*团队共创：销售中的问题与解决方法*

## 第七单元、【有所思】学习蜕变认知升级

**【内容重点】**在 UVCA 时代，客户在变市场在变，销售人员只有不断地学习提升自己，才能紧跟市场不被时代所淘汰，本讲主要分享销售人员的学习习惯与自我效能管理。

### 一、销售思维升级与认知迭代

UVCA 时代下的营销变革

销售人员的学习内容与方法

---

## 二、自我总结和不断复盘

销售人员的时间管理

**落地工具：**销售人员的四行日记

## 第八单元、【有所依】团队协作销售铁军

**【内容重点】**从个人英雄主义到销售铁军，本讲主要分享销售铁军的基本特质，打造一支正能量文化引导，积极主动具备超强执行力和战斗力的销售铁军。

### 一、感恩心态传递正能量

感恩父母、客户、公司、同事、自己

**落地工具：**写给\_\_\_\_人的一份信

**歌曲合唱：**《感恩的心》

### 三、团队协作打造销售铁军

销售铁军的基本特征

如何打造团队执行力

**鱼缸会议：**团队凝聚力提升工作坊

以促动技术中的经典技术“鱼缸会议”进行，打破团队成员之间的隔阂，建立深度信任关系，打造坦诚、简单、团结的企业文化，鱼缸会议的整体时间大概在 2-3 个小时左右。

## 第九单元、课程总结与复盘

**【内容重点】**对课程内容进行整体复盘，并引导学员用《销售平衡轮》完成自我销售能力的分析与评估，制定 1-2 项可提升改变的销售特质，制定《行动计划表》。

**落地工具：**《销售平衡轮》、《行动计划表》

——完