

心智成长与职业化能力素养快速提升

课程心智导入模块：

1.职场精英职业化认知升维：岗位技能 VS 人际技能 VS 概念技能

一、卓越职业素养认知

1、什么是职业化？

敬业精神、专业能力、职业规范、驱动意识、优化意识

2、职业化素养冰山模型

3、职业化素养提升与个人发展游戏

4、职业化素养与能力模型

1) 职业化的三大内涵

职业行为——提升个人魅力

职业技能——提高工作业绩

职业素养——良好的工作意愿

2) 态度与能力矩阵

人材——培养使用、人财——提拔使用

人裁——坚决不用、人才——限制使用

二、积极职业心态养成

1、决定出路，心态决定状态

2、优秀职业人的六种心态

案例：一般工作者与成功工作者的差异

3、心态让你快速成功

视频分享：《从他身上你学到什么》

4、何为职业心态

二、职场及商务礼仪形象塑造（6大场景3大改善方法）

三、职业化员工4大能力（案例+方法+工具）

一、快乐的能力——与压力共舞，做情绪主人

1. 角色扮演：应对压力的四种模式
2. 耐挫压力应对的三大策略
3. 情绪管理ABC案例及方法

二、时间管理力——自我管理，提升效率

1. 时间管理内核本质
2. 第二象限工作法
3. 不同侧重的差异化结果
4. 时间管理工具6大工具应用

三、人人都是销售，职业化销售的角色认知（重点讲2-3种能力）

销售力的构成是复合的：市场产品分析能力、逻辑思维能力、**演讲表达力**、

营造氛围能力、**沟通谈判能力**、创新思考能力、职业形象、**商务礼仪**等。

3、销售谈判沟通力：良好的沟通意识、善用人脉的力量；

1：倾听沟通：要打动人心先倾听人心——如何听

2：语言沟通：你卖产品我卖魅力——如何说

2.1.怎样表达最有效（三分钟打动客户）

2.2.以客户喜欢的而不以自己喜欢的方式来讲

2.3.能激情地讲就不平淡地讲

2.4.能幽默地讲就不严肃地讲

2.5.讲顾客爱听的话不讲自己想说的话

2.6.说有用的话不说多余的话

2.7.说真话不说假话

2.8.说细节不说大概

2.9.说关心人的话不说冒犯人的话

2.10.讲肯定的话不讲模糊的话

2.11.讲解决问题的话不讲推卸责任的话

2.12.讲简单的话不讲复杂的话

2.13.能用问的就不用说的

3：肢体沟通：肢体也会说话——如何看

4：沟通技巧：一招见成效——如何做

4.1.与人沟通前先自我沟通

4.2.你准备好了吗

4.3.如何让你的产品介绍吸引人

4.4.讲道理不如讲故事

4.5.来自环境的力量

4.6.客户分为不同购买类型（顶尖工具，快速识别客户）

5.解除异议沟通：无极胜有极——如何成交

5.1.意识到沟通就是解决问题

5.2.要开放性沟通，不要防御性沟通

5.3.借力打力，打好销售太极拳

5.4.顺水推舟，划好销售这条船