

《定心定责定目标-销售团队职业心态激励与素养训练》

【课程背景】

商场如战场，销售队伍就是企业占领市场的先头部队，但是销售队伍却往往无法让销售经理满意。销售员（经理）在客户拒绝和市场压力情况下，出现职业倦怠、怀疑自身能力、怀疑公司和怀疑产品等心态问题和行为上表现为抱怨、放弃等情况，日益影响公司业绩提升，进而影响公司发展

【课程收益】

狼性销售团队素质提升课程，以“相信自己、相信产品、相信公司”为主线，以“因为相信所以创造奇迹”为核心，以销售人员心态建设为基础，对上述情况的出现做出深层分析和有效处理，使销售人员将焦点集中到自身发展目标上来，心怀感恩，用积极、勇敢和自信来面对未来的工作和生活，勇敢突破自我，有效面对压力。

在个人销售素养提升的同时，也能够提升公司效益，实现公司与营销员之间的“共赢”。重点解决销售人员，结合销售人员工作与生活实际。

【课程特色】

课程围绕“心态-责任-目标”展开，用讲授+案例+体验活动相结合的授课方式，针对以上情况进行有针对性的处理。并采用现场讨论、疑难解答等方式，使学员在思考体验中掌握课程的有效实现个人素养提升。

【课程对象】 一线销售人员，销售主管，销售经理

【课程时长】 1天（6小时/天）

【课程大纲】

一、课程大定向

1.破冰

2.定向引导

- 1) 引发学员对未来的思考
- 2) 引发学员对自我的不满
- 3) 引入教练技术的工具-倒三角模型，认识到从心开始。
- 4) 成为-行动-拥有，个人成长与企业使命宣誓

二、定心篇-狼性销售心态的五项修炼

1、什么是心态？销售心态理论 ABC

2、心态的重要性

- 1) 心态影响心理
- 2) 心态决定命运
- 3) 为什么要打造狼性团队？
- 4) 狼性团队的个性特征和共性特征

3、营造狼性团队文化

- 1) 树立危机意识
- 2) 强化管理和执行力
- 4) 以业绩和结果为导向

4、卓越狼性销售心态的五项训练

1、融入的态度

- 1) 为什么要融入？工作现状，融入的好处，不融入的危害！
- 2) 什么是融入？目标一致、利益一致，融入的意义。
- 3) 融入融什么？融身、心、状态！
- 4) 结合销售情景、团队阶段特点进行实际融入练习，下一步如何去做！

2、积极的态度

- 1) 什么是积极？什么是消极？为什么要积极？
- 2) 如何积极？三个互动及示例：凡是发生不见得是坏事，福气、正常，

感恩一切。

3) 结合销售情景引导积极面对练习！

3、自信的态度

1) 为什么要自信？什么是自信？

2) 自信四维空间图，伴随案例讲解。

3) 作为业务人员的自信什么？相信自己的公司、产品、人品！

4) 结合公司实际，做优势发掘练习。

4、认真的态度

1) 什么是认真？

2) 认真活动测试引导！

3) 绩效阶乘引入：企业销售业绩提升版、个人业务能力成长版不同版本

讲解！

4) 结合实际认真练习！查找各自工作中可以改进之处。

5、坚持的态度

1) 互动，行业有无好坏？职业有无好坏？

2) 个人案例引入案例讲解。

3) 引入业务员成长的阶段论，引入职业生涯规划！与公司共成长，共发

展。

三、定责篇-狼性销售人员的责任心训练

1) 什么是责任心

训练一：个人责任心训练

训练二：团队责任心训练

2) 为什么责任心是第一位

3) 为谁负责任？负什么责任？如何去做？

四、定目标篇-狼性销售人员核心能力建设

1、目标管理

1) 目标拟定 SMART 原则

2) 目标拟定的步骤

3) 实际操作：教练式目标拟定训练

2、目标形象化与潜意识管理

3、承诺与 pk 管理

五、学习分享，课程结束