

《凝心聚力创佳绩-金牌销售心态激励与执行力训练》

【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】

讲授、游戏、研讨、案例分析等互动方式，课程引入了最新的教练技术、建构主义、引导技术、行动学习等新式教学方法！

【课程对象】公司各级销售、销售管理员工。

【课程时长】1天（6小时/天）

【课程大纲】

1. 课程设置上午、下午各两节课程。
2. 此表格不包含课程休息时间，一般休息时间为 **10-15** 分钟。
3. 表格所标识时间为大概时长，讲师会根据课程推进情况适时进行调整。

序号	项目及内容
一、破冰与定向	1、破冰 2、“疫情”众生相，你是哪一个？ 3、新经济时代带来的市场变化？
	4、大定向 引发学员对未来的思考 引发学员对现实的不满 5、引入教练技术的工具：思想-行为-结果，认识到从心

	开始。 6、通过心智模型，引入舒适区概念， 7、职业化讲解 1) 何为职业化？ 2) 职业化就是符合企业用人标准 3) 要让自己去适应公司而不是让公司来适应你
二、销售心态 ABC 法则	1、什么是心态？ 2、心态的重要性 1) 心态影响心理 2) 心态决定命运
	3、心态 ABC 法则 4、面对“疫后市场”如何调整心态？
	5、做资产型人力资源还是负债型的人力资源 1) 什么是积极？ 2) 现场互动积极与消极的关系！ 3) 积极心态的三句话（互动展示）。 4) 开心工作的两大要诀 A.珍惜工作不抱怨，不带情绪来上班

	B.停止抱怨：与其抱怨，不如改变
三、优秀销售 员工必须具备 八大心态修炼 (含凝聚力、 执行力、感 恩)	1、优秀销售员工心态修炼之——主人心 1) 主人心就是要融入心，什么是融入？目标一致、利益一致，融入的意义。 2) 融入融什么？融入三维模型！ 3) 融入的方向：把工作当事业干。 4) 优秀员工的两句话： A.不是为别人打工，而是为自己工作 B.公司是你的船，与企业共命运
	2、优秀销售员工心态修炼之——责任心 1) 为什么要负责任？什么是负责任？ 2) 运用案例做负责任互动测试！ A.个人责任心互动， B.团队责任心互动， 3) 负责任行动图，为谁负责任？负什么负责任？如何去负责任？ 4) 优秀员工：请你扛起你的责任

	1) 成功者承担责任，失败者逃避责任 2) 你的岗位在哪里，你的责任就在哪里
	3、优秀销售员工心态修炼之——团队心 1) 人在一起叫聚会，心在一起叫团队 2) 缺乏团队意识的群体 不过是一盘散沙 3) 团队凝聚力训练：“齐心协力、共创佳绩” 或“爱的鼓励”互动。
	4、优秀销售员工心态修炼之——自信心 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) 自信什么？相信自己的公司、产品、人品！ 4) 结合实际自信练习，下一步如何去做！
	5、优秀销售员工心态修炼之——敬业心 名人案例引入。 1) 敬业概述 2) 敬业才能精业，敬业才能立业，敬业成就事业 3) 没有不重要的工作，只有不敬业的员工 4) 敬业还须忠诚，忠诚概述

	5) 为什么需要忠诚 6) 怎样做到忠诚
	6、优秀销售员工心态修炼之——坚持心 1) 互动，行业有无好坏？职业有无好坏？ 2) 起点、终点理论 3) 个人案例引入案例讲解。 4) 名人案例讨论。 5) 引入社会竞争、就业困境，引入职业生涯规划！
	7、优秀销售员工心态修炼之——感恩心 1) 父母恩—给予生命—回报父母 2) 国家恩—给予环境—回报国家 3) 企业恩—给予平台—回报企业 4) 领导恩—给予机会—回报领导 5) 同事恩—给予帮助—回报同事
	8、优秀销售员工心态修炼之——执行心 1) 什么是执行？什么是执行力？ 2) 结果与执行 a.客户为结果付钱，企业依靠员工提供的结果而生存

	b.什么是任务，什么是结果 c.结果三要素 3) 做结果的思维：外包思维法、底线思维法、分解思维法 4) 做好结果的方法
四 、 总 结 回 顾，课程结束	