

《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

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

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

	<p>1) 成功者承担责任，失败者逃避责任</p> <p>2) 你的岗位在哪里，你的责任就在哪里</p>
	<p>3、优秀销售员工心态修炼之——团队心</p> <p>1) 人在一起叫聚会，心在一起叫团队</p> <p>2) 缺乏团队意识的群体 不过是一盘散沙</p> <p>3) 团队凝聚力训练：“齐心协力、共创佳绩”</p> <p>或“爱的鼓励”互动。</p>
	<p>4、优秀销售员工心态修炼之——自信心</p> <p>1) 为什么要自信？什么是自信？</p> <p>2) 自信四维空间图，伴随案例讲解。</p> <p>3) 自信什么？相信自己的公司、产品、人品！</p> <p>4) 结合实际自信练习，下一步如何去做！</p>
	<p>5、优秀销售员工心态修炼之——敬业心</p> <p>名人案例引入。</p> <p>1) 敬业概述</p> <p>2) 敬业才能精业，敬业才能立业，敬业成就事业</p> <p>3) 没有不重要的工作，只有不敬业的员工</p> <p>4) 敬业还须忠诚，忠诚概述</p>

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

	<p>b.什么是任务，什么是结果</p> <p>c.结果三要素</p> <p>3) 做结果的思维：外包思维法、底线思维法、分解思维法</p> <p>4) 做好结果的方法</p>
<p>四、总结回顾，课程结束</p>	