
《心态管理——销售菁英的硬核战斗力》

高云鹏 老师

课程背景

越来越多的企业发现，伴随着行业增速放缓、市场竞争激烈，线上销量蚕食，销售团队的士气日渐低迷。很多企业销售一线人员和中层管理者，在业绩指标高压下，情绪消沉、士气低落、消极抱怨，甚至丧失信心，痛苦压抑，自暴自弃。如何再次调动和激发销售人员热情，如何有效的提振团队士气，如何通过心态调整提升单兵效能和团队战斗力，从而实现销售团队整体效率的提升，推动业绩增长，成为了企业销售提升需要解决的“源问题”。

本课程结合管理心理学专业知识，和高老师 17 年快销品行业营销实战、团队管理经验，抛开空泛的理论知识，字字珠玑，直指人心。引导销售人员树立正确的心态管理理念，从思想根源上正视心态管理，帮助学员掌握心态管理的实用方法，通过思维迭代，实现行为矫正，从而提升团队士气，提升销售体系硬核战斗力。

课程大纲

一、课程导入

1、环境因素分析

市场环境压力/竞争环境/公司压力/内部竞争

2、销售人员常见的负面心态

压力/焦虑/懈怠/亢奋/孤独/自卑/迷茫

◆ 自我测试：心理健康指数测评量表

3、心态失衡（认知失调）的形成与调整

4、心态管理的必要性

- 对待成长的态度，决定了成功的速度
- 对待学习的态度，决定了成长的高度
- 对待失败的态度，决定了人生的宽度

二、心态管理

1、正确的归因

- 中国智慧与佛学对因果真谛的解读
- 现代心理学中归因的解读
- 归因差异：对他人行为的归因/对自己行为的归因/内因/外因

-
- 归因原则
 - 错误的归因：销售人员常见的错误归因有哪些/错误归因导致的后果
 - 案例分析：一念天堂——归因决定你的人生走向

2、情绪控制实战

- 如何在高压下，避免焦虑
- 如何避免职业倦怠
- 如何调节过度亢奋的工作状态（工作生活的平衡术）
- 如何面对复杂人际关系带来的惶恐与孤独
- 如何面对业绩不佳带来的低沉消极
- 如何避免自卑、自责等负面的自我评价
- 如何在被质疑、诋毁时控制愤怒情绪
- 如何在争执中保持理性与克制
- 如何在迷茫时寻找方向与目标
- 现场互动：情绪控制魔方

3、理想与现实

- 如何树立合理的个人发展与成长目标
- 如何弥补理想与现实的差距
- 如何正确实现客观的自我评价与认同

4、自我成长

自我成长五部曲：自信/自醒/自觉/自律/自由

5、成功销售员9大心态修（九个案例分析）

- 第一心态:积极的心态
- 第二心态:主动的心态
- 第三心态:行动的心态
- 第四心态:自信的心态
- 第五心态:双赢的心态

-
- 第六心态:给予的心态
 - 第七心态:包容的心态
 - 第八心态:学习的心态
 - 第九心态:老板的心态

三、士气管理——团队凝聚力打造

1、团队氛围与士气管理

- 团队因何出现不良氛围
- 团队氛围如何引导
- 提振士气，不是喊口号
- 团队氛围与士气管理的六种路径
- 互动：我是氛围管理师

2、团队的“希望管理”

案例分析：优秀团队如何塑造希望

3、相信的力量

4、团队的成就与个人收获的协同

5、我，为谁而战

6、高绩效团队如何实现自发互助

四、行为改变

1、抛弃借口

2、成长日记

3、精力管理

4、学习提升

五、实战演练——成长计划

- 制定你的一页纸心态管理计划
- 团队士气改善计划
- 互动：行动学习

