

# 《销售职业素养提升与执行习惯》

(标准版：12课时)

## 【课程背景】

本课程从职业化角度切入，细致地分析作为一名合格的职场人士应该具有的职业化心态与职业化素养，提出责任胜于能力，员工要学会感恩并做到对企业忠诚与敬业，帮助员工认清自己的位置与不足，引导员工通过学习来提升自身的能力，在课程中讲解了技术的重要性，提供业绩倍增的流程与方法，在企业这个大平台上实现人生的价值。

## 【课程收益】

本课程以职业化精神和行为规范为主线，强化员工责任意识与执行能力，促进公司与员工共同发展，提供销售的科学的流程，实现双赢。通过针对性地培训，使学员：

帮助员工建立自己的职业信仰，调整工作心态，明确个人职业定位；

激发工作激情,使员工能更加敬业、忠诚、勤奋地工作；

使员工具备正确的职业素养，积极工作，提升工作效率；

提升员工的职业化能力，充分发挥好主观能动性；

更好的提升学习力，提供科学销售流程，让业绩快速翻倍

## 【课程特色】

理论联系实际：再好的理论，不能实际应用，对企业没有任何作用。本次培训是在训专家实践工作的基础上，再次上升到理论指导的高度上；

操作性强：在深入理解的基础上，提炼、总结、归纳大量的管理工具性的；

生动活泼：理论分析、案例讨论、实例分析、角色扮演、培训游戏、故事描述等灵活多样的培训形式，在轻松愉快的环境中得到提升。

## 【授课对象】

销售团队

## 【课程大纲】

### 第一章、团队管理与销售提升为什么要树立“目标动力”

1、团队成功管理的关键因素是什么？

2、成功销售提升的关键因素是什么？

案例讨论：职业精英的发展历程

### 第二章、销售职业习惯与人的天赋潜能

1、天生冠军——天赋潜在职业发展中的作用

2、成长习惯——思维习惯的形成以及正、负面作用

3、通过习惯分析、了解自我沟通风格与潜能特质

分析与讨论：什么是良好的职业习惯？

测试与自检：我养成了怎样的职业习惯？

## 第三章、职业发展与角色定位

### 一、职业角色与职业关系

- 1、为什么工作？
- 2、为谁在工作？
- 3、我为谁负责？
- 4、谁为我负责？

### 二、互动游戏体验与分享

- 1、我眼中的工作
- 2、我眼中的部属和领导
- 3、我眼中的企业和团队（包含代理商）

回顾与自检：思维习惯作用分析

### 三、企业、团队对于自我的成长意义与价值

- 1、如何经营与企业从“恋爱”到“婚姻”
- 2、如何处理与团队从“情人”变“爱人”

### 四、成长角色定位与选择

- 1、主动掌控与被动影响者
- 2、责任承担与责任推卸者

### 五、职业动力与自我超越

- 1、建立追求“决心”
- 2、连接逃离“毅力”
- 3、养成行动“习惯”

互动游戏：体验行动带来的感受 分享：学习总结与行动计划承诺

## 第四章、成长执行力

- 1、讨论与自我诊断：执行力缺乏的原因
- 2、执行力定义、本质、要素分析
- 3、冰山理论与素质分析

## 第五章、执行管理三原则

- 1、执行前——信心第一、成败第二
- 2、执行中——速度第一、完美第二
- 3、执行后——胜利第一、理由第二

## 第六章、团队协作与沟通原则

- 1、不要让你自己成为职场孤岛
- 2、沟通的黄金和白金定律
- 3、横向沟通原则

4、纵向沟通原则

## **第七章、成为客户的可信赖的行业顾问**

- 1、销售要了解客户的业务
- 2、销售要解决客户的问题
- 3、销售对技术和产品深入了解有多重要？
- 4、关系营销与技术营销的相辅相成

## **第八章、业绩倍增的大客户营销流程梳理**

- 1、如何进行重大资源获取与客户规划
- 2、如何进行客户关系管理
- 3、如何进行发展教练与公关
- 4、如何进行顾问式拜访
- 5、如何打败项目竞争对手
- 6、如何进行技术交流与价值呈现
- 7、如何在招标影响客户选择我们
- 8、如何进行商务谈判与签约