

金融销售人员积极心态打造

主讲：张光禄老师

【课程受众】各金融机构销售条线全体员工及相关需求者

【课程时长】1天（6小时/天）

【课程大纲】

一、当下的经济形势对我们工作的影响

1. 经济持续下行，内卷越发激烈
2. 城镇化率指标不断攀升，引发营销变革
3. 企业生存难，对公客户经理更难

二、积极心态有助于我们完成各类经营指标

1. 客户只会和两类人购买他们想要的商品
2. 从成功销售公式看积极心态的重要性
3. 积极心态有助于提高我们的行动效率
4. 积极心态有助于提升我们的沟通效率
5. 积极心态有助于提升对客户的签单率

三、影响积极心态的多个维度

1. 宏观经济的不断变化给我们带来的负面情绪

例：经济跌宕起伏、优质资产匮乏的今天，众多投资经理被迫躺平

2. 客户需求的快速变化给我们带来的负面情绪

- (1) 行业竞争激励，客户可选机构众多
- (2) 客户疑难需求增加，增加了难解或无解的现状
- (3) 客户对价值的高效追求，给我们带来了无形的压力
- (4) 客户对我们的不对等身份，加大服务难度，且使得我们产生抵触心理

3. 公司营销政策和产品

4. 团队之间的相互竞争

5. 个人的逆境商和精神内耗

四、从思想到行为，全方位打造你的积极心态

1. 建立自己的核心信仰

例：老师设定三年内通过帮助1万企业主从而帮助10万家庭建立财富保障的底层逻辑

2. 什么是情绪？什么是情绪度？
3. 关于情绪度的梯度量表思维
4. 没有坏的人，只有不好的情绪
5. 提升自己的逆境商
6. 消除自己精神内耗的核心法门——冲突销云图
7. 吸引力法则——拥有良好心态，你会吸引更多的优质客户
8. 做销售成功者而不做抱怨者
9. 通过建立良好的个人形象来让自己保持良好的心情
10. 拥有良好的心态更容易将你的销售动作坚持到底

五、用积极的心态点燃生命热情

1. 积极成像的力量

- (1) 为明天时刻准备着
- (2) 年老的狮子也能狩猎

- (3) 你也失去理智了吗
- (4) 如何转化内心的恐惧
- (5) 刷新昨天的记录
- (6) 图像化最主要的关键
- (7) 要做就做最好
- (8) 奥林匹克金牌的价值
- (9) 将你的价值投射图应用在你的销售事业中

2 . 永不动摇的信念

- (1) 储蓄自己的诚信
- (2) 找方法不找借口
- (3) 乔丹精神——赢的精神
- (4) 销售心态——强者心态
- (5) 乔丹——调整销售态度，建立强者心态
- (6) 信心来自能力的培养

3 . 学会借用公司支援

- (1) 你围绕在榜样身边
- (2) 谁是你追随的对象

4 . 从现在就下定决心

- (1) 下定决心就是做出承诺
- (2) 向时间要效益
- (3) 以目标引导行动
- (4) 承诺从实现目标开始
- (5) 种下负责行为——收获负责习惯
- (6) 种下负责习惯——收获负责文化
- (7) 种下负责文化——收获成功命运
- (8) 你拥有了开启销售成功的钥匙

六、总结与展望