
狼性销售团队心态提升与激励

课程背景：欢迎您参加心态提升与团队打造课程、是一次别开生面的训练、是一次生命的震撼、是一次团队潜能的凝聚、同时，它又是一次信念的洗礼、一次心智模式的突破，一次人性的感动、这是一场全情投入、用心感悟的心灵盛宴、这是一场激发你内心无限潜能的心灵之旅、这是一场提升个人及企业核心竞争力的课程、这是一次打造坚不可摧的意志力、这是一次超越极限忍耐力的激情碰撞、这是一次您和您的团队倍加珍惜的学习机会、顶尖团队训练专家钟明辉老师期待您的光临！

适合对象：销售人员，中基层、储备干部

课程时间：6 课时

培训形式：讲授、讲师辅导、案例分析、小组讨论、现场练习等

课程时间：

第一、改善心智模式，激发销售潜能

- 1、破冰课程做课程前期铺垫，透过浅表催眠与冥想……
- 2、人本教练管理模式，创新思维：“九点连线”和“哈成窗”
- 3、什么是成功？什么是成功思维？什么是成功模式？
- 4、马斯洛的人性需求剖析
- 5、成功是人性的本能，成功没有捷径，

案列：宁可在宝马车里哭，不在自行车上笑

案列：寒门在难出贵子

案列：银行模式

案列：中国的字典里没有救死扶伤

6、成功不能没有野心，不能没有企图心，

7、何为野心？何为企图心？

8、我们可以选择平凡，决不可平庸

9、成功需要清晰明确的定位,成功需要平台和环境

案列+视频教学《不做鸡笼的老鹰》

10、不同的定位导致不同的命运和结果

11、我们都是一粒种子，有的人将它做成食物，有的人酿成美酒

12、种子的力量很强大，持久，坚韧

第二、成功销售员必须要具备的几种心态

一、创业者的心态、不怕死的心态、打不倒的心态，烤不焦的心态

1、案列：阿里巴巴的上市，马云给我们带来的启示

2、案列：新东方俞敏洪的创业故事

二、做销售需要面对成功与失败的积极心态

1、案列：中国达人秀的刘伟，

2、案列：陕西无臂的优秀讲师李智华

3、案列：状元赶考

4、案列：千万富商的包子铺

三、做销售需要老板的心态、不是打工者的心态

- 1、案例：视频教学：从优秀迈向卓越的职场技巧
- 2、头脑风暴：您觉得小王能成功吗？
- 3、向保险公司、直销学习如何做销售

四、做销售需要不抛弃不放弃的心态、

- 1、解除自我设限，成功需要动机，透过“许三多”看成功
- 2、案例+视频教学，向许三多学习如何做职场不可替代的自己
- 3、案例：大衣哥的成功之路

五、做销售需要共赢合作的心态

- 1、共赢合作的“五放下”
- 2、做销售需要激发群狼精神
- 3、体验课程：我们是最棒的团队

第三：成功销售的十条制胜法宝

- 1、做销售要有强烈的企图心 ——成功的欲望
 - 2、做销售不要总是为了钱 ——有理想
 - 3、拜访量是销售工作的生命线 ——勤奋
案例：日本保险大王原一平的勤奋之路
 - 4、具备“要性”和“血性” ——激情
 - 5、世界上没有沟通不了的客户 ——自信
 - 6、先“开枪”后“瞄准” ——高效执行
 - 7、不当“猎手”当“农夫” ——勤恳
-

8. 坚持不一定成功，但放弃一定失败 ——执着

案列：史泰龙的 5895 次拒绝、许三多的傻劲

9、 举杯相庆，危则拼死相救 ——团结

10、 今天的努力，明天的结果 ——有目标

视频播放：“约翰、库提斯”

面对目标不要说不可能“约翰、库提斯”带你走出销售困境

第四、汲取狼性精华，打造狼性团队

一、狼性分析

- 1、狼性意识就是强者意识
- 2、坚决吃肉，决不吃草的食肉意志
- 3、忠爱同伴、同进同退的团队精神
- 4、顽强执著、绝不言败的进攻精神
- 5、永不自满、不断成长的进取精神
- 6、所向披靡、战无不胜的进攻艺术
- 7、斩草除根、干净利索的行事风格

二、狼性团队特征：不甘平庸，追求卓越，为了成功，百折不挠。

- 1、高标准，高要求，绝对不甘平庸。
- 2、百折不挠，接受失败，总结经验，重新再来。
- 3、充分准备，专心致志，全力以赴。
- 4、不断学习，刻苦修炼，以期脱胎换骨的改变。
- 5、致力于团队成为最优胜者。（比别的团队强）

-
6. 团队目标绝对至上，为了团队，牺牲自我也在所不惜。
 7. 进取，个人的事业心与上进心，拒绝平庸，追求卓越。
 8. 忠诚，忠诚于企业，忠诚于老板，忠诚于团队。
 9. 敬业，专心致志与本职工作能力的提高和对企业服务能力的提高。
 10. 责任，强烈的责任心以及履行责任的能力和技巧。
 11. 沟通，用有效的沟通实现意见的交流、合作任务的达成