

课程对象

风雨同舟 共克时艰

课程背景

——疫情后销售人员的成功之路

疫情蔓延，封城，给我们带来无尽恐慌，疫情过后，后遗症也在蔓延，消费者窝家不消费，如同冬眠期，置身于一潭死水，但是场地租金照交、员工工资照发的双重压力，举步维艰！老板和管理者的信心不足，同时也在影响着销售团队，新冠病毒造成的心理创伤要比身体上的损伤更难以治愈，会持续更久！让这些新一代销售人员在疫情后真正认识自我、认识职场、认识职业化的力量，成为了目前企业不得不认真面对的实际情况。

本课程已为众多不同类型企业新老销售人员提供了内部训练，受到企业及学员的一致好评。帮助销售人员在疫情后克服各种焦虑、疑惑的心理，完成从普通销售到优秀销售，再到卓越销售的角色转换。

1. 树立正确观念，做共克时艰的销售人员

课程目标

2. 使销售人员认知自身行为与企业的命运息息相关
3. 强化结果意识，在团队中杜绝各种借口滋生的土壤
4. 找到行动力的来源-清晰的目标感，树立更高的挑战目标
5. 帮助销售人员逆境中如何保持状态-决不放弃的执着，提升抗压能力

销售人员

1-2天

授课 40% (互动引导) +小组练习 20%+现场模拟演练 40%

课程时间

课程方式

第一部分 销售工作的真正价值

课程大纲

- 一、□ 工作是什么？
- 二、□ 我为薪水工作, 更为价值工作
- 三、□ 把职业视作生命的一部分
- 四、□ 要想让事情变好之前先要自己变好
- 五、□ 在付出服务中成长的心态！
- 六、□ 非凡的付出必有非凡的回报
- 七、□ 能力/付出和收入成正比

第二部分 销售人员与公司的关系

- 一、□ 自己和公司的关系！是共赢关系
- 二、□ 公司是船，你在船上、与公司共渡难关，双赢

- 三、 □ 公司是你生存和发展的平台
- 四、 感恩是一种追求幸福的过程和生活方式
- 五、 □ 珍惜当下的生活、珍惜身边的人、珍惜你的工作平台
- 六、 □ 忠诚是一种职业生存基础努力应对改变，剩者为王

第三部分 销售人员要树立信心

- 一、 相信自己
- 二、 相信团队
- 三、 相信公司
- 四、 相信祖国

第四部分 销售人员要充满激情

- 一、 疫情是如何消磨我们的销售激情的？
- 二、 没有激情的销售人员是什么感觉
- 三、 激情是销售工作的灵魂
- 四、 点燃自己对销售工作的激情
- 五、 激情让你成就自我
- 六、 将激情传递给别人

- 七、 热情是销售工作的最大动力
- 八、 热爱工作，与自己的工作谈恋爱
- 九、 练习：销售人员保持工作激情的方法？
- 十、 人生逆境的四个层次
- 十一、 何为逆商
- 十二、 思考：如何提高逆商，克服销售工作中遇到的挫折？

第五部分 销售人员要结果导向

- 一、 销售人员要的结果是什么——完成公司下达的销售目标
- 二、 个人目标与组织目标的结合管理
- 三、 有效制定个人工作目标
- 四、 与自己签合同---拟订行动计划
- 五、 思考：如何减少在工作中浪费时间的行为？
- 六、 □□□动□□□
- 七、 思考：我们应该如何找到疫情后提升业绩问题的方法？
- 八、 头脑风暴法（针对企业案例，工具运用与演练）
- 九、 鱼骨图法（针对企业案例，工具运用与演练）

第六部分 销售人员要控制成本

- 一、 小气有理
- 二、 利润依赖每一位销售人员的意识
- 三、 零基思维：降成本不降产出
- 四、 另一种成本优势：不降成本产出最大化
- 五、 思考：如何在销售工作中的控制成本？

(全文完)