

课程时间

课程背景

销售人员职业化心态魔鬼训练

很多企业负责人经常反馈现在的销售人员不好管理，对工作缺乏热情和敬业精神，职业发展目标不明确，工作积极性不高，经常消极，抱怨，不愿多付出，责任感欠缺，执行不到位，对于公司所给予的一切都认为理所当然，没有感恩心态，甚至随随便便就离职！殊不知这些现象出现是因为销售的心态出了问题，心态决定行为，行为导致结果，当我们看到结果不好是因为行为出了差错，而要改变员工的行为，必须先从改变心态开始！因为“心态决定一切”，心态改变了，一切都随之而变！挑战心灵极限，激发无限潜能，全新超越自我，塑造团队精神！

1. 树立正确观念，做职业化的销售人员；
2. 让学员了解责任的含义，通过分析内涵，引发学员的思考，自发改变心态，引

课程目标

导学员将责任意识应用到实际工作中，提高绩效；

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
5. 逆境中如何保持状态-决不放弃的执着

销售人员

课程对象

1-2天

授课 40% (互动引导) +小组练习 20%+现场模拟演练 40%



课程大纲

第一部分 《人生的舞台》训练科目

- 一、树立积极正向的人生价值观
- 二、树立自动自发的工作价值观
- 三、清晰对成功的观念和认知
- 四、清晰自己人生的目标与方向

第二部分 《人椅竞赛》训练科目

- 一、 打造高绩效团队
- 二、 训练团队的沟通协作能力
- 三、 激发团队无限潜能
- 四、 明确设定目标的重要性
- 五、 明确团队合作的重要性
- 六、 塑造一流的团队精神

第三部分 《领袖的风采》训练科目

- 一、 提升卓越的领导力
- 二、 提升一流的说服和沟通能力
- 三、 塑造一流的敬业精神和团队精神
- 四、 塑造高效的团队执行力

五、 培养团队成员的主人翁意识

六、 培养员工的责任心和用心程度

第四部分 《目标大声说》训练科目

一、 协助大家设定明确的人生目标协助大家设定年度业绩目标

二、 激励大家快速的达成业绩和目标

三、 激发个人无限潜能

四、 突破心理障碍，释放心理压力

五、 让每个人全力突破自我，超越自我

第五部分 《钢铁是怎样炼成的》训练科目

一、 激发个人及团队的无限潜能

二、 激发潜意识无限的能量

三、 培养良好的成功的习惯

四、 协助团队快速达成业绩

五、 打造具有亮剑精神的团队

六、 训练钢铁般的意志力

七、 克服心理障碍，全新超越自我

第六部分 《感恩的心》生命冥想

一、 感谢父母、感谢领导、感恩同事、感恩企业！感恩社会，感恩生命中每一个人

二、 激发员工士气，增强团队凝聚力！让企业全员学会感恩，带着爱去工作

(全文完)