

# 中国成长型组织必须修炼的营销人员核心培训课程

## 《巅峰营销》

你的工资从哪里来  
——真正的优秀员工用结果说话 让你的员工跑起来  
——以结果为导向的实战性训练

### 【课程背景】

为什么您的营销人员积极性不高，做事十分欠主动，不理解老板的良苦用

心？

为什么您的营销人员素质太差，经常得罪客户、损失营业额、破坏公司形象？

为什么您的营销人员跳槽事件不断，您的企业成为竞争对手的人才输送基地？

为什么您的营销人员相互之间推卸责任，协作力太差，团队执行力严重缺失？

为什么老总您自己却成了企业的“保姆”、“拉车夫”？？？.....

要想有不一样的的结果，首先要有不一样的行动！杨老师千锤百炼用生命来演绎的课程将重新点燃您员工的生命激情和工作动力，为您打造一支高度务实、绝对负责、决不找借口的优秀销售团队！让您的员工团队从普通到优秀，从优秀到卓越！

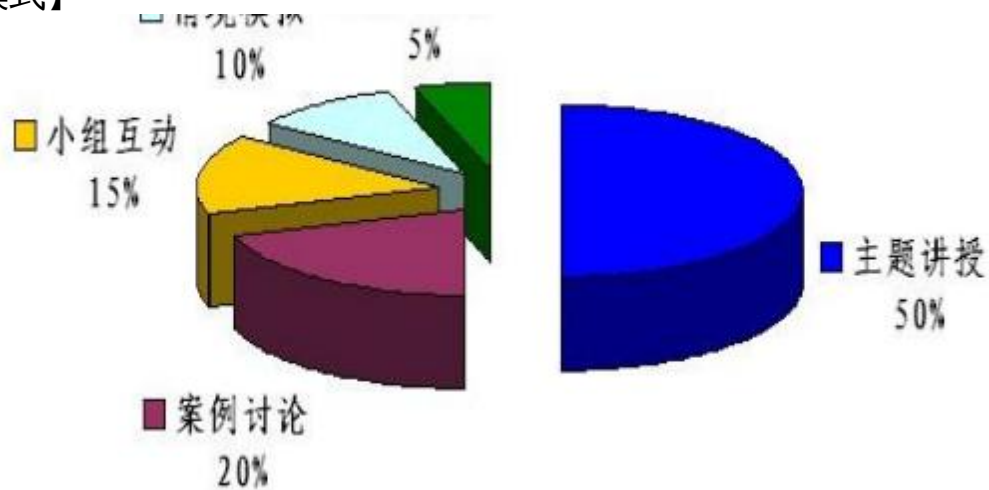
#### 【授课风格】

杨老师的课程激情洋溢、互动性强、案例丰富，非常贴近学员的实际情况，能够根据学员的情况深入浅出、逻辑性强，培训过程中能够为学员号脉，解决学员实际工作中的难题，杨老师拥有极高的授课技巧，授课如行云流水，大气磅礴，众多案例信手拈来，内容精彩纷呈，他善于运用启发式授课风格，注重实战、实用和实效性，拒绝空洞的说教与虚华，语言幽默风趣，富有激情、现场感染力极强，全力以赴，把培训视为一种使命！所到之处，学员们无不被他“用生命的激情和力量做培训”所震撼和感动，好评如潮。

【课程时间】 实战版 2 天（12 小时）

【参加对象】 本课程适合于企业各层级，总裁、总经理以及中高级管理人员，基层销售人员

## 【授课模式】



## 【课程大纲】

导言、关于学习的效率及学习方法分析

第一章、顶尖销售人员心态修炼

一、倡导“激励文化”，让员工跑起来

1、何为“激励文化”

2、“激励文化”的核心

二、自我激励“四个凡事”思想

1、凡事正面积极

2、凡事巅峰状态

3、凡事主动出击

4、凡事全力以赴

三、自我激励四种力量

1、原动力：如何挖掘动力让员工跑起来

- 2、行动力：用行动付出到令自己感动
- 3、坚持力：打造辉煌职业生涯，坚持到底
- 4、承诺力：对企业、工作和自己公众承诺

#### 四、颠峰销售激励

- 1、清晰销售梦想、坚持销售目标
- 2、强烈成交欲望、坚定达标决心
- 3、主控销售生涯、主动出击
- 4、坚定销售信念、超凡销售自信
- 5、全力以赴、大量行动
- 6、浓厚的销售兴趣、持续的销售激情
- 7、专注一行一业、聚强展优避弱
- 8、主动学习、随时学习
- 9、大爱之心做事，感恩之心做人

为何我们上班就像坐牢，痛苦！为何，我们谈到自己的产品，自己的公司时自信不足，如何让我们逐步的喜欢销售，逐步的喜欢自己的一切，喜欢自己产品，喜欢自己的公司喜欢自己的行业！

案例导入：销售五心

#### 第二章：顶尖销售人员心态打造

##### 一、像疯子一样激情投入

- 1、采取大量的行动
- 2、没有付出，怎得回报
- 3、保持旺盛的勇者斗志

4、“勤”字千金

5、每个人都是潜在客户

6、让执着成为信念

案例分析：山东独臂女的故事

二、用必胜的信念对挫折说“不”

1、拥有必胜的信念

2、展现自信风采

3、将苦难变成财富

4、超越失败，争取成功

5、不达目的不罢休

6、挑战“拒绝”

7、具备坚强的意志

8、学会一笑了之

三、用热情打造你的销售事业

1、销售是成功事业的开始

2、爱上你的销售事业——给自己持久的心态

3、推销呼唤热情——永远做自己生活的主宰

4、快速打造自己的能力——从做销售工作开始

案例分析：微软总裁的舞蹈

四、拿行动成就事业，用业绩落实人生

1、少说多做，注重落实和结果

- 2、结果至上，要功劳不要苦劳
- 3、绝不拖延，尽心尽力去执行
- 4、克服困难，将任务执行到底
- 5、专注目标，全力以赴创效益
- 6、关注细节，表现敬业高境界
- 7、尽职尽责，让工作“零缺陷”
- 8、微利时代，想方设法降成本
- 9、精诚合作，攀登业绩更高峰

案例分析：最伟大的业务员是如何炼成的

#### 五、坚强销售毅力、忍耐销售孤独

- 1、成功销售来自坚持
- 2、成功销售的人生就开始于下个拐角
- 3、销售中没有失败，只有学习和胜利
- 4、我们要坚持每天进步 1%
- 5、销售中唯一的失败就是你选择了放弃
- 6、销售中没有失败，只是暂时停止成功
- 7、放弃者绝不成功，成功者绝不放弃
- 8、成功者就是，站起比来跌倒多一次

解决的问题：为何我们干了几个月就不干了！为何很多人再坚持一会就就度过难关了但就在关键的时候他决定放弃了！为何一个客户可能只需要你再来一通电话就可以签单了！但是经销商及销售员却放弃了

#### 六、快速积累销售经验的十套方案

- 1、高效工作，忙要忙到点子上
  - 2、用心思考，带着思想来工作
  - 3、统合综效，合作缔造卓越成果
  - 4、善于变通，不找借口找方法
  - 5、自觉一点，超越老板的期待
  - 6、乐于补位，做公司需要的事
  - 7、全力以赴，将工作做到位
  - 8、打破常规，要敬业更要创新
  - 9、忠诚敬业，远离“跳蚤”综合征
  - 10、持续学习，增加自我“含金量”
- 案例分析：华为何以成功？狼性营销