

销售意识特训营

(1 天版)

主讲：胡魏峰

课程背景：

企业在销售团队中遇到的最普遍性的问题，就是销售员的销售意识偏弱，做事被动、缺乏狼性、。销售员到底应该具备哪些工作素养，怎样养成良好的工作习惯？本课程将从理念、方法、工具等多方面提供最立竿见影的训练。

销售意识特训营，致力于解决以下问题：

- 1) 销售团队没有活力、没有激情、与其他岗位无异？
- 2) 对于销售工作非常被动、缺乏狼性？
- 3) 销售过程中目标不明确、没思路、没流程？
- 4) 瞎忙，每天工作都很忙，却绩效一般般？
- 5) 打造一支充满激情、富有狼性、做事有目标、有思路的销售团队？

课程收益：

本次课程针对在销售道路上成长与发展的销售人员，销售工作是挑战与机遇并存，需要销售人员更多的付出，对每一个销售人员的心态也是一次次考验。专家结合服务众多销售人员的所见，所感，所想，总结出一套销售人员意识调整的思路，让销售不再

难，让销售人员更加受客户的尊重和欢迎。

课程时间：1天

授课对象：销售团队全体成员

授课方式：大量的互动训练、小组PK、案例分享、视频与工具

郑重承诺：课程满意度低于100%课酬全免

课程大纲：

第一讲：销售人员五种狼性特征锻造

- 激情无限、超强自信
- 目光敏锐、专注目标
- 笑对失败、耐性十足
- 立即行动、善于谋划
- 勇于竞争、抢占先机

销售人员的潜意识中要种上狼性的六颗种子

- 坚守承诺：狼行千里吃肉
- 光明思维：积极地解释一切事件
- 归因于内：积极正确的归因模式
- 结果导向：不找任何借口
- 全力以赴：找对方法，不做无用功
- 行动快捷：找准方向，主动出击

第二讲：销售人员心态问题总结

- 面对顾客有时候放不开、有些紧张

- 多次被拒后心灰意冷，心里素质差
- 被拒绝后，没有话题；
- 没有恒心，有时会比较懒散
- 不能放开自己，缺乏自信
- 对行业和公司失去信心，对销售工作失去信心

思考：销售人员基本素质：

Ø K:知识 Ø A:态度 Ø S:技能 Ø H:习惯

销售人员如何消失的

销售六颗心：用心成交高于一切

- 1、 爱心； 2、 恒心；
- 3、 诚心； 4、 信心；
- 5、 耐心； 6、 细心；

老板和销售人员的最大区别是什么？

第三讲：销售人员心态为什么不好？

- 1：别人业绩比我好；
- 2：迟迟不能出单；
- 3: 攀比，爱，嫉妒，恨；
- 4: 欲望：想要的太多；
- 5: 和周围的人和环境不和谐，有差距；家庭的影响
- 6: 没有满足自己的理想；
- 7: 一直得不到突破和发展；
- 8：看不到方向；

第四讲:突破营销人员的瓶颈-激发无限能量

1:性格瓶颈；2:技能瓶颈；3:态度瓶颈；

4:环境瓶颈；5:专业瓶颈；6:思想瓶颈；

7:自大瓶颈；8:习惯瓶颈；9:保守瓶颈；

10:自负瓶颈；11:动力瓶颈；

第五讲：营销人员的定力心态

□ 我们有很多想法，很多创意，总想自己去做点事情？

□ 现在的机会太多了，现在的工作太好找了，反而我们的销售工作却做不好了；

□ 每一位销售人员都要树立一面大旗；你是做什么的？

□ 心在哪里？薪就在哪里；

第六讲：销售心态的真真假假

1：家人不认可；

2：认为找不到工作才去做；

3：总认为自己在求别人；

4：和客户沟通时总拒绝，内心很痛苦；

5：感觉太累太辛苦，做的内心都在流血；

6：混口饭吃，该死，难缠的客户

第七讲:正确的信念：做销售别对自己说不可能

□ 无论您是一个什么样的人，都要敢于面对自己，面对人生；

□ 办法总比困难多；

□ 做一个积极奋进的人；

□ 强者生存；

- 面对真实的自己，不断自我鼓励；
- 心有多大，舞台就有多大；
- 人生本平凡，同时也充满奇迹；
- 敢于突破重重困难；

第八讲：纵观岗位风云 销售岗位风景独好

- 销售是在帮助别人,永远销售对客户的利益，好处
- 销售可以挣到很多钱
- 销售是未来最黄金的职业
- 中国不缺少销售人员，缺乏销售高手
- 未来的高层人士，都要会销售
- 好的产品，不会销售也是没有市场的
- 销售拒绝平庸，销售是高雅和高品质生活的象征

第九讲：营销人员心态不好时怎么办

- 1：寻找你合适的释放方式：跑步，运动等等！
- 2：找一个知心的朋友诉苦。
- 3：找一个比较积极阳光，成功的朋友交流或看他的传记。
- 4：畅想更长远的美好时光。
- 5：自我暗示：这一切都是暂时的。
- 6：找一个偏远的安静环境散散心。
- 7：销售人员切记：不管现在业绩如何，只要努力向前一切都是暂时的。
- 8：不要见了客户就想成交，放下销售，和客户交朋友，找机会给客户利益和好处。

案例：新加坡销售冠军—陈明利

第十讲：强烈的企图心与不达目标誓不休的决心

- 对销售无比的动力与热忱
- 没有强烈企图心与成功欲望的业务员是没有未来的
- 想要还是一定要，全世界的人都会为一定要的人让路
- 人类一切源动力：追求快乐，逃避痛苦
- 人不改变是痛苦不够大
- 很多事情看起来不可能，只有下定决心，立刻变的简单
- 成功销售者愿意做失败销售者不愿意做的事情
- 如何提高销售人员强烈的企图心与成功的欲望
- 改变环境之前先改变自己

第十一讲：销售人员个人风格定位

第一种：交际型

第二种：老实型

第三种：专家型

第四种：乞求型业务员

第五种：三陪型业务员

第六种：顾问型业务员

五段执行型销售精英

一段靠底薪---挣不到钱

二段靠鞭策---被人抛弃

三段靠运气---不会长久

四段靠领导---不能成长

五段靠执行和不断练习-持续高升 走向辉煌

销售人员职业生涯规划

1：兴奋期；2：疲劳期；3：孤独期；4：成功期；

第十二讲:优秀的销售人员的特质

- 对销售有欲望
- 有积极的自我个性
- 占有欲望非常强烈
- 善于察言观色
- 有果敢的个性
- 善于赞美他人
- 头脑不需要太复杂
- 能把良好行为重复成习惯
- 有明确的目标
- 有团队合作意识

第十三讲：为什么很多公司的销售冠军都是很平庸的人获得的

1：谦虚；2：努力；3：好学；

4：信念强烈：我要做冠军，出人头地；

5：笨鸟先飞；

6：八小时之内求生存，八小时之外求发展，赢在别人休息时；7：目标坚定与

执行非常强烈；

用热情和激情点燃梦想

案例分析：联邦快递

第十四讲：营销人员要知道自己的目标

□ 按照周为单位来分解自己的销售目标：

□ 销售目标是用来超越的,不是用来完成的

□ 1：前期紧—把月初当成月末；

□ 2：中间检—改变方法和策略；

□ 3：后期冲—不抛弃，不放弃；

□ 失败的销售找借口，冠军永远找方法

□ 你是几流销售员？

四流销售员：骂自己公司产品，骂自己公司管理；

三流销售员：骂客户公司，骂客户公司不懂产品；

二流销售员：一边骂自己公司，一边骂客户公司；

一流销售员：不断提升自己！

送给销售人员的诗《希望》

结论

□ 销售人员的定位决定你未来的地位；

□ 在销售的道路上坚持不懈，经得住外面的诱惑；

□ 在一个领域深度耕耘，迟早有一天你会成就事业的；