

2024

精英销售引导特训

—精英销售心态塑造与实战问题的

解决梳理

- 必要性：贴近实战的问题全是干货的分析，塑造一支销售魔鬼团队。
- 科学性：用最先进的引导技术和心态体验来提升销售人员工作效率。
- 参与性：每个人涉及互动、室内、讨论、体验，引导多种尖端形式。
- 真实性：从理性和感性上让我们的销售团队具有真实的凝聚战斗力。

❖ 适合参训人数：30人-100人

❖ 适合参训人员：销售业务，管理精英

❖ 适合培训周期：一天或两天

课程概述

课程核心知识点结构

课程流程

培训讲师：谭斌



第一部分 课程概述

1.1 问题与困惑

很多团队的的老的销售人员在工作一段时间之后，出现激情不在活力不够的现象，甚至有老业务老谋深算积极性不高。与之相反的是新的销售人员可能能力提升不是很快，有好想法新想法可能用不到销售工作上去。这些现象都可能导致销售业绩达不成，工作效率低下。而导致这些结果的原因可能是多方面的，我们抛除掉市场和宏观调控的众多客观因素。就主观来讲，有可能是领导的决策，团队的氛围，考核的机制等多种原因造成的。

通常企业或者组织来解决这些问题都是比较头疼的。置之不理这些问题会变本加厉，仅仅上个打鸡血的课就能解决销售问题？请个所谓的大师来纯理论的授课方式也许根本不接地气。

1.2 销售人员的特征与应对举措

销售不是人干的活，是人才才能干的活。销售能培养人的敏感性，但销售人员必须具备积极的心态与责任的担当。只有坚定的信念和没有推诿推卸的行动才能达成业绩目标。

销售的具体行为是在不断的解决客户问题和创造价值的过程。我们必须清楚的梳理出最迫切的问题，找出当下的痛点和解决的方案，只有贴近实际的思考才会有真正问题的解决。

1.3 课程目标

1. 帮助参训学员在**积极心态强烈意愿**方面建立起强大的主观能动性。
2. 对销售工作的**实际问题**进行全方位的梳理，并**群策全力**的拿出解决方案。
3. 塑造**责任的担当**，拿到切实**工作方法和工具**，应用到实际工作中。

1.4 设计思路

本方案将以销售人员的能力提升为主线，利用先进的引导技术和行动学习做指引，贴近工作实际的干货分享和群策群力的智慧凝聚。从感性到理性，再到感性；从价值观统一到逻辑分析问题与解决方案，再到责任担当的团队氛围，我们一定要让团队里的成员真正明白培训的含义不是走马观花，而是为了解决问题并创造更大的价值。所以本**课程的第一部分**一定是销售人员积极心态和意愿价值观的统一，没有这一步做基础，其他都是空谈。**课程的第二部分**将用团队共创和世界咖啡的形式，引导分享，提炼干货，智慧凝聚的梳理出工作中的具体问题，并拿出解决方案。**课程的第三部分**，我们将再次回归感性，用责任担当的体验来经历一次心灵的洗礼和刻骨铭心的思考。三部分环环相扣，逻辑缜密，我们要干货提炼来激活老员工，用问题平等与民主来调动新员工，用心态的塑造来升华整个

团队。

第二部分 课程核心知识点结构



第三部分 课程大体流程

精英销售引导特训课程大体流程（一天）

上午

1、积极意愿，价值统一——前期的心理铺垫及销售人员在基础心态的塑造。在这

个环节会做一个勇闯魔王关的项目，希望销售人员能用喊口号的方式，喊出内心的目标和执着追求的态度。也有可能是心态的铺垫和讲解，具体要根据时间来定。

2、团队共创，世界咖啡——用引导和群策群力的方式完成干货的提炼，问题的分析，和解决方案的呈现。老师不见得对你的业务有多熟练，但老师一定知道用什么方法让大家敞开心扉，彼此愿意贡献计策畅快沟通。

下午

1、领袖风采，责任担当——通过责任的体验，洗礼心灵升华团队。这是一个心灵备受打击的项目，这是一次需要学员做好吃苦准备的项目。团队通过报数，分出输赢，输的队队长要做俯卧撑。

以上项目模块，可能根据时间和现场情况，由培训师调整。

第四部分 讲师简介

讲师简介



谭斌

DISC 性格分析讲师

TTT 培训师训练导师

正能量训练高级讲师

历任：

青岛海尔集团浙江分公司 经理

LG (中国) 有限公司华北大区 经理

阿里巴巴橙功营启程学院总裁班 签约培训讲师

CEEI 中国体验教育研究院山东分院 秘书长

中国国际实友会 特邀讲师及课程研发组长

体思行管理咨询有限公司 金牌讲师

谭老师是行业内知名的体验式实战派资深培训师，有 14 年的培训经验。曾经为数千家企业提供专业的培训指导。拥有多年的企业管理及培训行业经验，真正自主研发的课程，切实帮助企业解决团队和管理的实际问题。

谭老师的培训重视实战，旁征博引，控制场面和临场应变能力都很强。既有即兴发挥的精彩亮点，又有来龙去脉的主线思路，使学员在互动中反思，在学习中迸发感悟。授课形式更是案例，故事，游戏，情景模拟，现场体验等多种手段相结合，让参训的团队组织和个人体会都会有一个最大的收益。

金牌课程：

《DISC 性格密码解析》

《精英销售引导特训》

《团队正能量》

《TTT 培训师培训技能技巧实战》

《执行到位沟通为王》

《领袖的风采》

《阳光心态》

《高效沟通团队致胜》

部分客户见证：

阿里巴巴，百事可乐，海信集团，青岛啤酒，青岛朗讯，中粮可口可乐，微软亚洲研究院，美国 GE，莱钢集团，临沂电力，天津康师傅顶新集团，西格玛 EMBA 经理人学校，清华大学 EMBA 班，西安交大 MBA，振华物流，建设银行，工商银行，农业银行，交通银行，青岛电视台，北京易车，万科房地产，雅芳，海尔集团，君合律师，民生银行，海尔纽约人寿，嘉里植物油，太平洋房产，山东海事局，青岛国际机场，龙湖地产，平安保险，新希望六和等

培训现场：

部分照片：

