

销售人员的情绪与压力管理

讲师：张砾匀

【课程背景】

你有如下现象吗？

1. 应酬已经成为你的心理和身体压力？
2. 家庭关系处理不好，让你担心会后院起火？
3. 感觉身心疲惫，总有想要放弃的冲动？
4. 一睁开眼睛头脑里想的就是业绩，让自己很焦躁？
5. 晚上入睡困难，精力下降？

作为销售人员，前有业绩和职场人际的压力，后有无法照顾到家庭的压力，那如何照顾好后方-经营好家庭关系，维护好身心健康，让能够安心地投入到工作中？本课程在丰富的案例经验的基础上，提炼出一套切实可行的，帮助销售人员减压和经营家庭关系的技巧，帮助大家平衡家庭和工作、维护身心健康，让自己能够更好地工作。

【课程收益】

1. 掌握经营家庭关系的技巧
2. 掌握情绪和压力的管理技巧

【授课方式】

注重问题，以结果为导向，通过视频、心理测试、案例分析、技巧练习达成培训目标。

【授课时长】 2小时

【课程大纲】

- 第一部分：什么影响着你的心态？
 - 案例分析：一名销售人员的内心孤独
 - 影响销售人员心态的因素
 - ◇ 业绩压力
 - ◇ 人际有关系
 - ◇ 家庭压力
 - ◇ 身心健康

- ◇ 自我成就的压力
- 你现在的心态好吗？
 - ◇ 心理亚健康测试
 - ◇ SAS 测试
 - ◇ SDS 测试
- 心理健康的内涵
- 心理健康的标准

■ 第二部分：工作与家庭平衡技巧

- 心理测试：以下四种关系你如何排序，为什么？
- 你处理冲突的方式是加分还是减分？
 - ◇ 不谈对错，只是哄，过后自己心里不爽，却不说
 - ◇ 讲道理，争对错
 - ◇ 指责、批评、压制对方
 - ◇ 回避、冷暴力
 - ◇ 哄，等双方都平静后，再解决问题
- 评估家庭问题 5 要素
 - ◇ 亲密感
 - ◇ 承诺
 - ◇ 性观
 - ◇ 经济观
 - ◇ 家庭观
- 让在家的一方心理平衡的技巧
- 让爱流动---爱的五种表达方式
- 化解爱人情绪的技巧
 - ◇ 接纳情绪
 - ◇ 分享事情

- ◇ 抚慰承担
- ◇ 总结策略

■ 第三部分：情绪与压力管理策略

- 心理测试：情绪是怎么来的？
- 管理情绪的技巧
 - ◇ 生理平衡法
 - ◇ 中线疗法
 - ◇ 接受批评法
 - ◇ 记录情绪日记
- 打破压力与心理黑洞的交互关系
 - ◇ 心理黑洞方程式：递增的受创性+递减的能力=更大的压力
 - ◇ 心理黑洞管理四步骤：停止、深呼吸、反思、选择
- 压力管理四步策略
 - ◇ 评价
 - ◇ 策略
 - ◇ 行动
 - ◇ 强化
- NLP 减压技巧
- 利用身体智慧来减压---肌肉放松技巧

■ 第四部分：答疑、总结及分享