

Business Meeting



目录

CONTENTS

01

什么是心态

02

销售人员10大心态

03

我在为谁工作

04

腐蚀业绩的不良心

01 什么是心态





心 态

- ①顾名思义就是人的心理的状态;
- ②泛指人们对事物的看法和认识,心态就是内心的想法,是一种思维的习惯状态,也可理解为心态是人对事物所反映出来的态度。

著名学者马洛斯说



心若改变，你的态度跟着改变；

态度改变，你的习惯跟着改变；

习惯改变，你的性格跟着改变；

性格改变，你的命运跟着改变！



“有志者事竟成”

中国有句词“有志者事竟成”
综合以上的名言，我们不难看出这样一个因果关系：心态决定行为，行为决定习惯，习惯决定性格，性格决定命运！关于心态与命运的关系，简单说就是：心态决定命运！

销售的工作压力

难免是竭尽全力的努力，用尽方式的推销，结果依然是失败，这时候我们的心态会非常的沮丧，没有信心。

试着去这样想—只要用心的去努力过就不要给自己太大的压力。放松自己新的面貌去接待你新的客户。

有时候你不能让你的客户满意去接收你，接收你的产品，那是因为不是所有的客户都是有效客户。



02 销售人员10大 心态



第一心态： 积极的心态

古语说的好

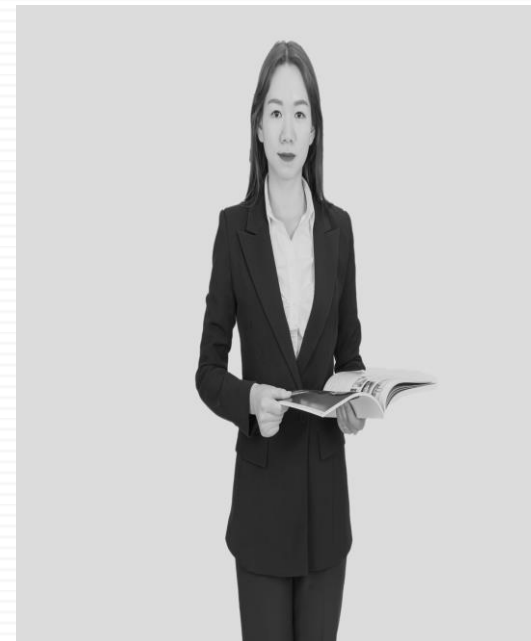
“兵强于心而不强于力”



首先我们必须先具备积极的心态。积极的心态就是把好的、正确地方面扩张来，同时第一时间投入进去。

一个国家、一个企业肯定都有很多好的方面，也有很多不够好的地方，我们就需要用积极的心态去对待。

如果你去关注那些阴暗、困难，那你就会因此而消沉，但如果你更加关注着这种阴暗的改变、困难的排除，你会感到自己的心中充满阳光和力量。同时，积极的心态不但使自己充满奋斗的阳光，也会给你身边的人带来阳光。



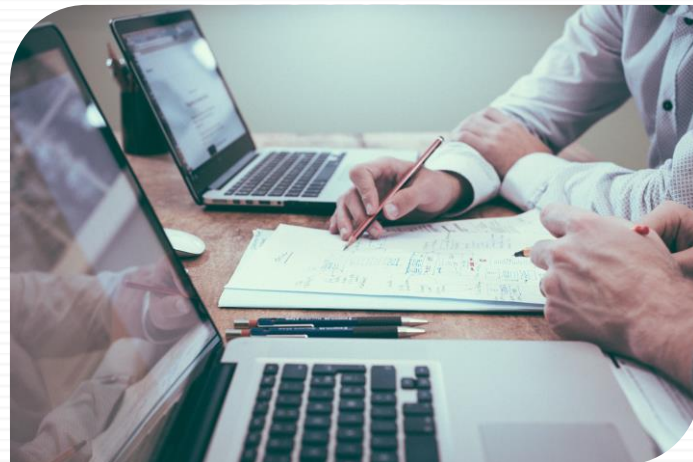
永远要记住，在达到某个高度之上，就没有风雨云层。如果你生命中的云层遮蔽了阳光，那是因为你的心灵飞得还不够高。

大多数人所犯的错误是去抗拒问题，他们努力试图消灭云层。

正确的做法是发现让你上升到云层之上的途径，那里的天空永远是碧蓝的。



第二心态： 主动的心态



主动是什么？

主动就是“没有人告诉你而你正做着恰当的事情”。再竞争异常激烈的时代，被动就会挨打，主动就可以占据优势地位。我们的事业、我们的人生不是上天安排的，是我们主动的去争取的。在企业里，有很多的事情也许没有人安排你去做，有很多的职位空缺。主动是为了给自己增加机会，增加锻炼自己的机会，增加实现自己价值的机会。公司给我们提供道具，舞台，能演出什么精彩的节目，有怎样的收视率决定权在你自己手上。



主 动 是 什 么

日本著名保险推销大王原一平总结出亲切的笑容的10大好处，他认为：笑容是传达爱意给对方的捷径；它具有传染性，可以轻易去除两人之间隔阂，让彼此打开心扉，从而建立信赖感，成为心灵之友；笑容还可以除去悲伤和不安，打破僵局，会消除自卑感，增进活力，亲和力就是销售的敲门砖。所以我们应该主动去笑去营造和谐的销售环境。

第三心态： 空杯的心态



在我们的团队中，有的新人刚来的时候之前就已经做过销售或是在其他公司做过类似工作的，技术和经验都很不错。我想问一下，主管们会不会去把自己当成一个新人一样去向新来的员工请教。

人无完人。任何人都有相对较弱的地方。

也许你在某个行业已经满腹经纶，也许你已经具备了丰富的技能，但是你对新的企业、新的工作、新的客户、新的同事，你仍然是你，没有任何的特别。

你需要用空杯的心态重新去整理自己的智慧，去吸收现在的、别人正确的、优秀的东西。只要他的方法他的经验是正确的、合理的，我们就必须去领悟，去感受。

把自己融入到团队之中，不管自己是什么岗位，什么职位，你永远把自己当成新人。

第四心态： 双赢的心态



杀头的事情有人干，亏本的买卖没人干，这是商业规则。你必须站在双赢的心态上去处理你与企业之间的、企业与商家之间的、企业和消费者之间的关系。

你不能为了自身的利益去损坏企业的利益。没有大家哪有小家？企业首先是一个利润中心，企业都没有了利益，你也肯定没有利益。同样，我们也不能破坏企业与消费者之间的双赢规则，只要某一方失去了利益，必定就会放弃这样的合作。

消费者满足自己的需求，而企业实现自己的产品价值，这同样也是一个双赢，任何一方的利益受到损坏都会付出代价。

第五心态： 包容的心态

作为销售人员，你会接触到各种各样的经销商、零售店，也会接触到各种各样的消费者。

这个经销商有这样的爱好，那个消费者有那样的需求。我们是为客户提供服务的，满足客户需求的，这就要求我们学会包容，包容他人的不同喜好，包容别人的挑剔。你的同事也许与你也有不同的喜好，有不同的做事风格，你也应该去包容、去宽容他。



第六心态： 自信的心态

自信是一切行动的源动力，没有了自信就没有动力去行动。我们对自己服务的企业充满自信，对我们的产品充满自信，对自己的能力充满自信，对同事充满自信，对未来充满自信。

自己是将优良的产品推荐给我们的消费者去满足他们的需求，我们的一切活动都是有价值的。很多销售人员自己都不相信自己的产品，又怎么样说服别人相信自己的产品。

很多销售人员不相信自己的能力，不相信自己的产品，所以在拜访客户的时候非常慌张犹豫不定，甚至不敢去介绍自己、不敢去介绍自己的产品。如果你充满了自信，你也会充满了干劲，你开始感觉到这些事情是我们可以完成的，是我们应该完成的。

第七心态： 给予的心态



“付出终有回报”，要索取，首先学会给予。没有给予，你就不可能索取。唯有给予是永恒的，因为给予不会受到别人的拒绝，反而会得到别人的感激。

第八心态： 行动的心态

姚明说过一句话

在球场上会有裁判，你小小的错误都会被指出来，在生活中你自己才是裁判，做对了做错了需要自己去判定。纠正自己的错误，达到自己的目标，需要你用心的行动去思考，去判定自己的目标。

行动是最有说服力的。千百句美丽的雄辩胜不过真实的行动。我们需要用行动去证明自己的存在，证明自己的价值；我们需要用行动去真正的关怀我们的客户；我们需要用行动去完成我们的目标。如果一切计划、一切目标、一切愿景都是停留在纸上，不去付诸行动，那计划就不能执行，目标就不能实现，愿景就是肥皂泡。

第九心态： 学习的心态

干到老，学到老。

竞争在加剧，实力和能力的打拼将越加激烈。谁不去学习，谁就不能提高，谁就不会去创新，谁的武器就会落后。同事是老师；上级是老师；客户是老师；竞争对手是老师。学习不但是一种心态，更应该是我们的一种生活方式。

二十一世纪，谁会学习，谁就会成功，学习成为了自己的竞争力，也成为了企业的竞争力。

第十心态： 老板的心态

像老板一样思考，像老板一样行动。你具备了老板的心态，你就会去考虑企业的成长，考虑企业的费用，你会感觉到企业的事情就是自己的事情。你知道什么是自己应该去做的，什么是自己不应该去做的。

反之，你就会得过且过，不负责任，认为自己永远是打工者，企业的命运与自己无关。对公司的态度，其实也是你对自己的态度。

自己不会有压力，不会有强烈的责任心，如果你不能吧自己放到更高的位子去思考问题，那你永远都不会成长，不会进步，面临的不只有公司的淘汰，而是社会的淘汰。

03 我在为谁工作？





每日忙忙碌碌，那么我们到底为谁在工作呢？
为公司？为老板？
还是为谁？
我们工作就是为自己而工作！

1

工作首先是谋生的必须途径。

人活于世首先必须解决基本的物质需求来维系生命的延续。因此工作最基本的目的是为了获得基本的物质需求。

2

工作是提升物质生活的唯一途径。

无论是哪个行业从事何种工种，都必须通过工作来获得更加优裕的物质生活。即使如乞丐他的物质生活要求虽然已经低至几点，但是如果他不出门去工作（乞讨），而是睡在床上，那么唯一的可能性就是饿死。为了住房、饮食、日常开支等更加宽裕，我们为自己工作。



3

工作是提升自己社会阶层的唯一途径。

很多人出身卑微但是却能够出类拔萃，过上让人羡慕的生活，怎么获得的呢？只有工作、积累资本（货币资本和人力资本），然后担当更加中重的责任，圆满完成工作任务，才能够获得更大的提升。

4

工作是实现人生理想的唯一途径。

有些人家庭殷实祖产丰厚，但是人活于世不能碌碌无为，必须要证明自己能够做事、会做事，没有白来一趟人世，所以要通过工作来展示自己的才华、实现自己的抱负和理想。





5

通过以上论述：

我们自身的生存靠工作、家庭责任靠工作、更好的前程靠工作、更高的社会地位靠工作、人生的理想靠工作；只有努力工作实现了自己的工作目标，企业发展了个人才有更多的发展机会，我们越努力企业发展越快，企业发展越快我们得到的报酬（钱途和前途）就越多。

所以：我为自己工作！

销售心态培训系列课程

04

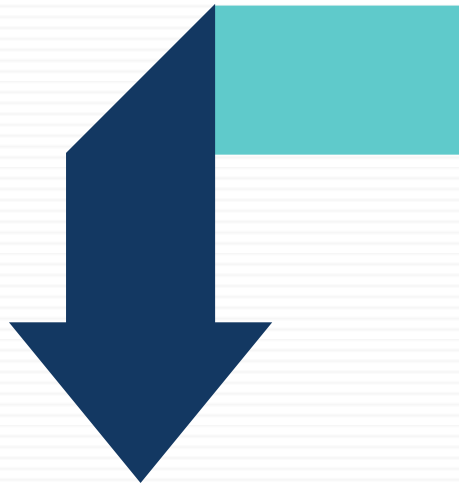
腐蚀业绩的不良 心态



真正导致业绩平庸的，不是销售员们经常抱怨的激烈的同行竞争，萧条的市场环境，难缠的客户，而是潜在他们内心深处消极的心态，如果不能摒弃这些侵蚀业绩的蛀虫，即使外部条件再有利，也扔不能成就卓越的业绩。

1.害怕拒绝，为自己寻找退缩的理由：

被客户拒绝是不可避免的，关键是怎样去看待它，不管做什么事，要想有所收获，就必须勇敢面对，敢于承担风险，敢于面对失败，去除畏惧心理的最好办法就是立即行动。能否坦然的面对拒绝并鼓起勇气再去尝试，使推销成功，是检验推销员能力的试金石。



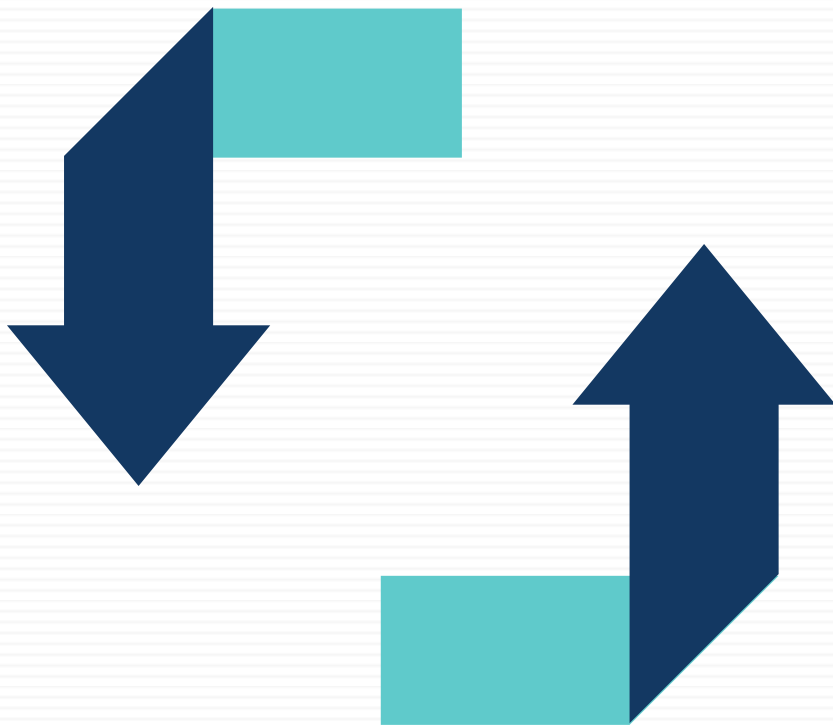
2.在顾客面前低三下四，过于谦卑：

推销不是要把产品或服务硬塞给别人，而是帮助客户解决问题的。你看的起自己，客户才会信赖你，肯定自己的价值。自卑是影响销售业绩的不良心态，只有改变它，将自卑变为奋发向上的动力，才能走向成功和卓越。



3.满足于已有的销售业绩不思进取:

自满心理是阻碍销售业绩继续攀升的最大绊脚石。一个推销员不满足自己已有的业绩，积极向高峰攀登，就能使自己的潜能得到充分的发挥，真正的成功是永远向前看，永葆进取之心。



4.看轻别人的工作:

一个营销人员，要提高自己的业绩，就要改变自己趾不良心态，永远不要看轻他人的工作。只有把自己融入到团队中，依靠团队的力量才能提升自己，最后取得成功。



5.经常抱怨不景气，从不反思自己：

不从自身找原因，总把失败归于外部环境，更谈不上苦功夫努力改进，结果业绩越来越差，离成功也越来越远。对一个销售员来说，生意是否景气，不在于外部环境，全在于有没有积极的心态，积极的想法会产生行动的勇气，而消极的想法只会成为你面对挑战的障碍。



6.害怕同行竞争：

对于推销员来说，竞争是不可避免的，关键是抱着什么样的心态去对待，坦然并且积极主动的面对同行的竞争，是任何一个想创造卓越业绩的推销员必备的素质和能力。设立目标，全力以赴，在竞争中不断提高服务质量，这也是在竞争中取胜的最可靠策略。



7.把工作无期限的拖延下去：

说一尺不如行一寸，如果什么事都拖着不去做，就没有取得成功的那一天。只要遇事不拖延，立即行动，马上就去做的人，才能赢得卓越的销售业绩才能最终走向成功。