

<<销售人员情绪管理方法-6VCD>>

图书基本信息

书名：<<销售人员情绪管理方法-6VCD>>

13位ISBN编号：9787900196026

10位ISBN编号：7900196021

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<销售人员情绪管理方法-6VCD>>

内容概要

能力好不一定会成功，但是情绪管理不好一定不会成功！
在激烈的市场竞争中，很多企业越来越深刻地意识到，销售人员情绪管理的重要性。
要想在竞争中建立和维护良好的客户关系，还必须打造心理素质过硬的销售队伍。
本课程通过以鹰喻人的方式来详细阐述销售人员的情绪管理，通过捕鹰、育鹰、老鹰编程以及放飞老鹰的过程，使您快速掌握培育“老鹰”的独门绝技，学会塑造一支鹰之团队的方法，系统打造过硬的销售队伍，促进企业业绩的全面成长。

<<销售人员情绪管理方法-6VCD>>

书籍目录

第一讲 企业发展的首要任务是捕育老鹰

1.课程内容概述

2.企业发展的首要任务是捕育老鹰

第二讲 战胜盲点是捕育老鹰的关键

1.盲点的含义

2.信念来源与认知的片面性

3.注意力对认知的影响

4.信念对认知的阻碍

5.尚未验证的信念对人的激励作用

第三讲 老鹰转换的八个步骤

1.探寻需求

2.开拓与评估

3.准备接触

4.利益展示

5.异议处理和临门一脚

第四讲 五大区域和理念障碍

1.老鹰出没的五大区域

2.扫清老鹰身边人群理念障碍的四大策略

第五讲 价值观和信念规则的差异是捕育老鹰的最大障碍

1.引言

2.价值观

3.信念

第六讲 障碍源自错误的自我定义

1.引言

2.不合适的信念规则

3.不合适的追求型价值观

4.负面信念

第七讲 捕育老鹰必须内圣外王

1.引言

2.追求型价值观

3.逃避型价值观

第八讲 如何打造内圣外王的自我形象（一）

1.自我形象

2.自我形象的影响

第九讲 如何打造内圣外王的自我形象（二）

1.自我谈话

2.筛选语言形成良好自我谈话

3.如何保持良好的自我形象

第十讲 如何打造内圣外王的自我形象（三）

1.良好自我形象激发内在潜能

2.积极自我谈话改变自我形象

3.积极自我交谈的行动规则

第十一讲 “十天挑战”的心理调正术

1.引言

2.“十天心理挑战”规则

3.课程总结

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介, 请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>