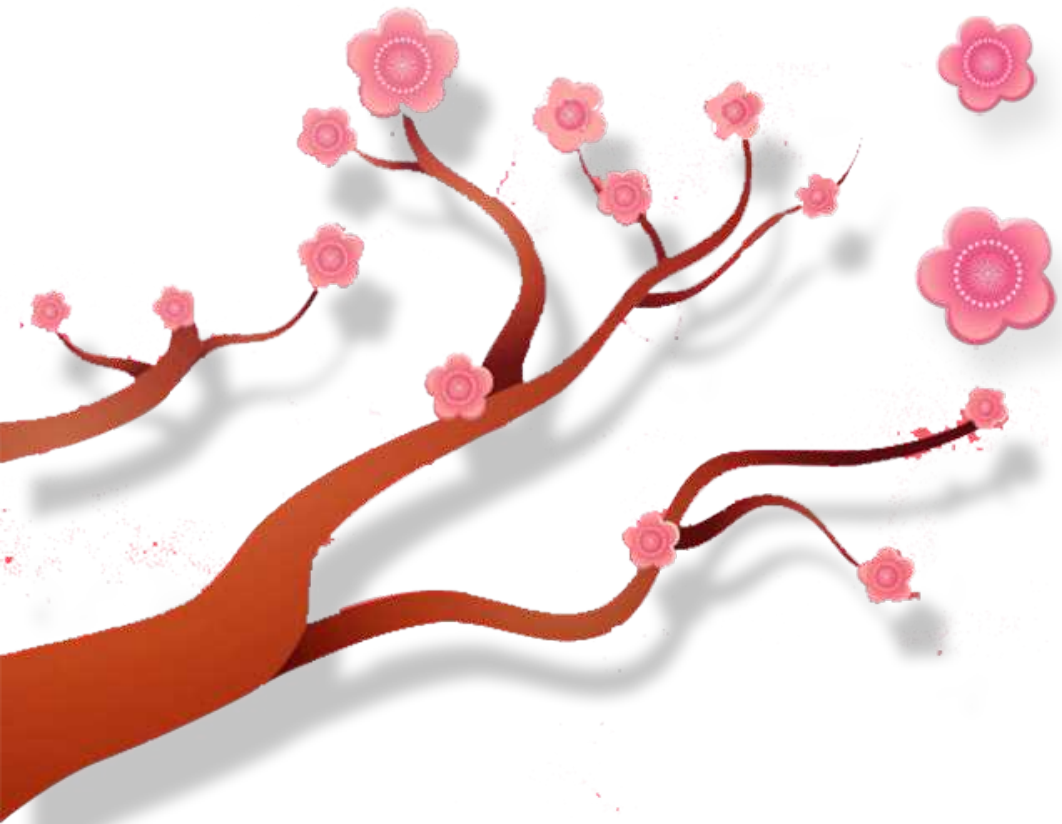


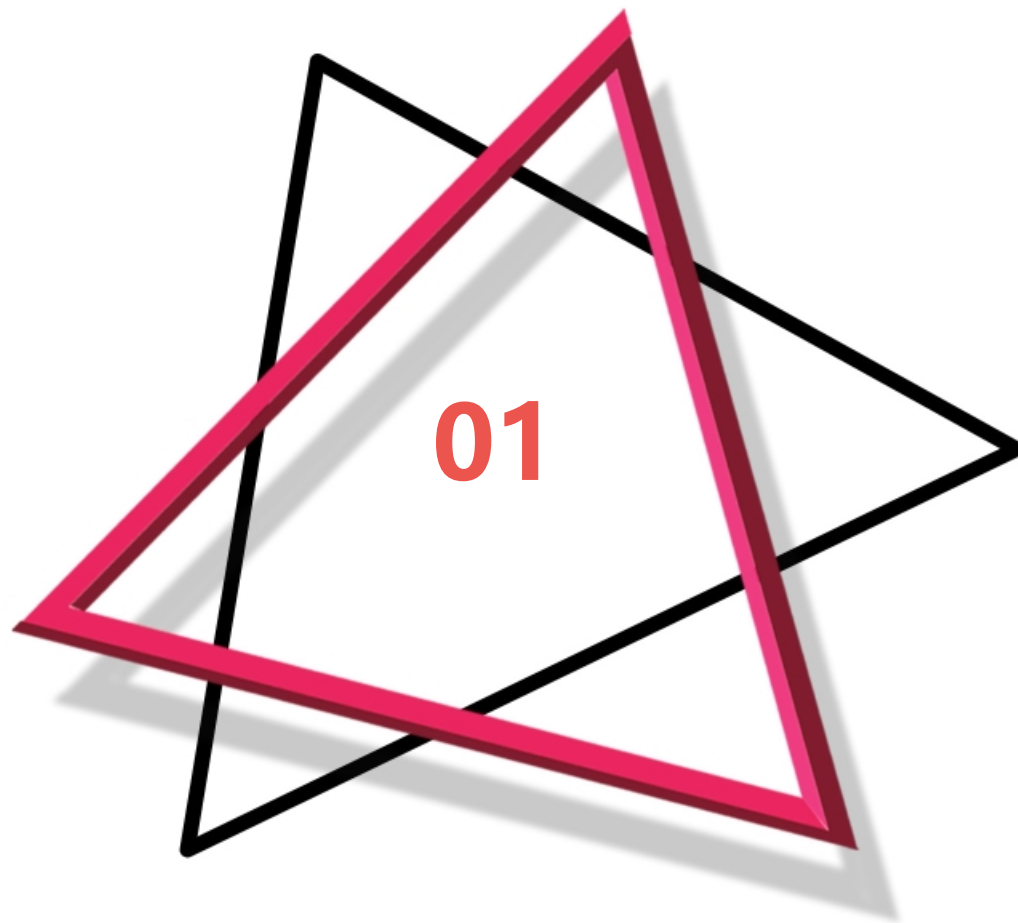
直销员心态培训课件





CONTENTS

- 直销员心态的重要性
- 直销员常见心态问题及分析
- 如何建立正确的直销心态
- 心态培训方法与实践
- 直销员心态培训效果评估与反馈



直销员心态的重要性



心态对销售业绩的影响



心态决定销售业绩

积极的心态能够激发直销员的自信心和动力，提高销售业绩。

心态影响客户信任度

良好的心态能够增强客户对直销员的信任感，提高客户满意度。

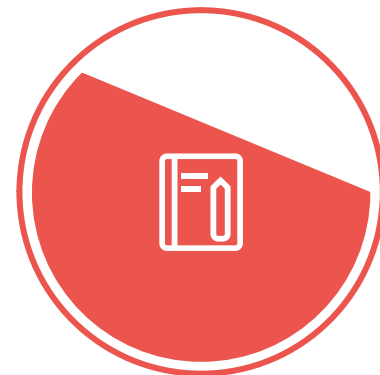
心态决定职业发展

积极的心态有助于直销员在职业生涯中不断成长和进步。

优秀直销员必备的心态素质

自信心

对自己和产品有信心，能够从容面对销售挑战。



耐心与毅力

坚持不懈地追求销售目标，不轻易放弃。

积极进取

保持积极向上的态度，不断学习和提高自己的能力。

同理心

能够站在客户的角度思考问题，理解客户需求。

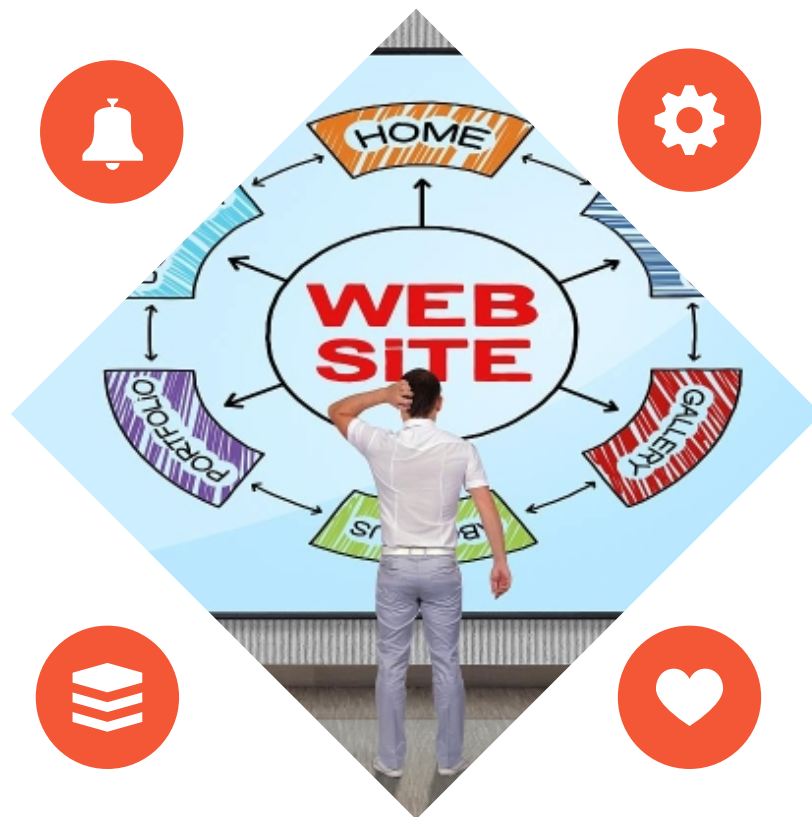
如何培养积极的心态

树立正确的人生价值观

明确自己的人生目标和价值观，坚定自己的信念。

学会自我激励

通过自我激励来激发自己的动力和自信心。

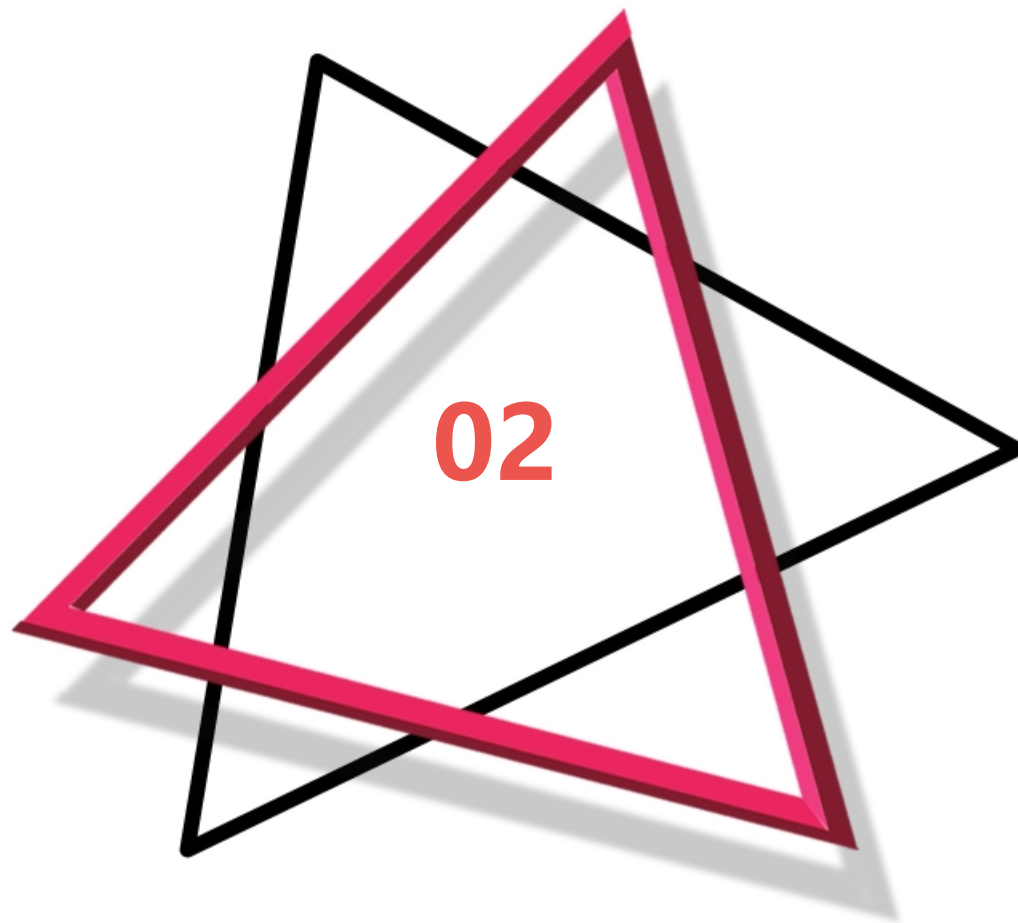


保持乐观的心态

遇到困难和挫折时，保持乐观和积极的态度。

与积极的人交往

与积极向上的人交往，受到他们的影响和启发。



直销员常见心态问题及分析

缺乏自信

表现

直销员在与客户沟通时，对自己的产品或服务缺乏信心，无法充分展示产品优势。



分析

缺乏自信往往源于对产品了解不足或自我否定心理，这会影响销售效果和客户信任度。

解决方法

加强产品知识培训，提高直销员对产品的了解和熟悉程度；培养积极心态，增强自信心。

害怕拒绝



01 表现

→

直销员在面对客户拒绝时，容易产生消极情绪，甚至放弃跟进。



02 分析

→

害怕拒绝往往是因为缺乏应对拒绝的能力和经验，这会影响销售积极性和成功率。



03 解决方法

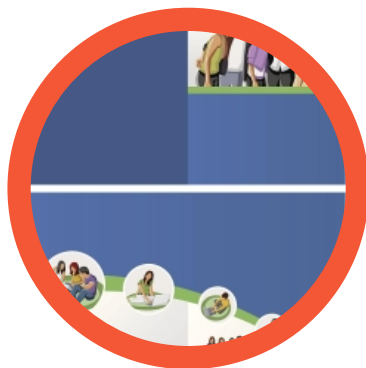
→

提供拒绝处理技巧培训，帮助直销员学会如何化解客户拒绝；培养积极心态，增强抗挫能力。

急于求成

表现

直销员在与客户沟通时，急于促成交易，给客户造成压力。



分析

急于求成往往是因为过于追求销售业绩，忽视了客户的真实需求和感受，这会影响客户满意度和回头率。



解决方法

加强销售技巧培训，提高直销员对客户需求和心理的把握能力；培养耐心和细心，关注客户体验。

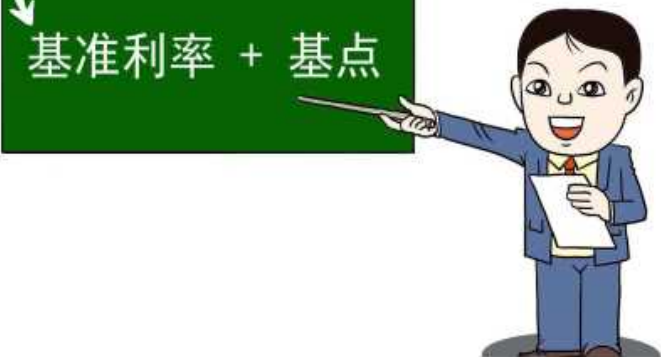


忽视售后服务

表现

直销员在销售完成后，对售后服务不重视，导致客户满意度下降。

基准利率 \times 倍数
↓
基准利率 + 基点



解决方法

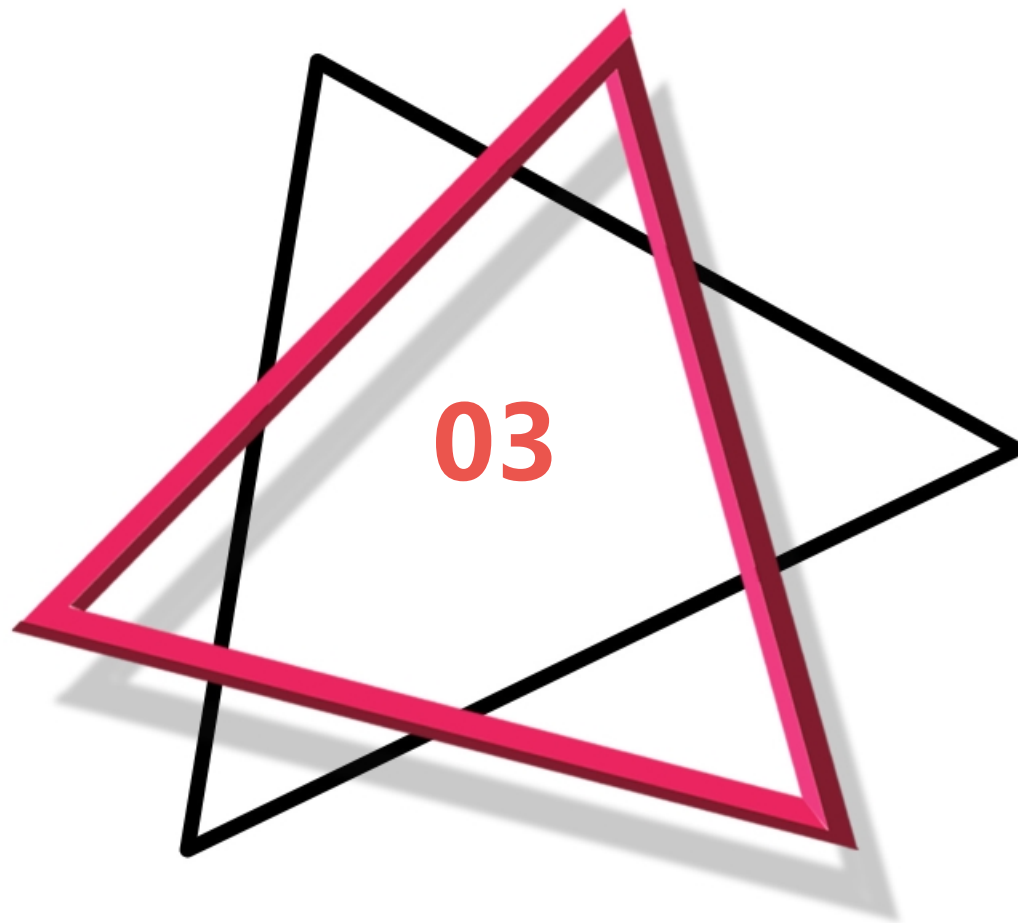
加强售后服务意识培养，让直销员充分认识到售后服务的重要性；建立完善的售后服务体系，提高客户满意度。



分析

忽视售后服务往往是因为过于关注短期利益，忽视了长期客户关系的重要性，这会影响客户忠诚度和口碑。





如何建立正确的直销心态

增强自信心



了解自己的产品

直销员需要全面了解自己的产品，包括其特点、优势和价值，以便在销售过程中充满自信地展示产品。



积极肯定自我

直销员应树立正确的自我认知，积极肯定自己的能力和价值，培养自信心。



不断学习和提升

通过不断学习和提升自己的专业知识和销售技巧，直销员可以增强自信心，提高销售业绩。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/658016000037006062>