

# 打造实战广告销售冠军训练营

## 【课程背景】

广告销售是一个体力活，同时更是脑力活。凡是做广告销售的，大都是风里来，雨里去，陌生拜访，电话行销，谈判，沟通，提案。从这一点上来说，广告销售是一个十足的体力活。与此同时，你要是想把这份工作做好，你要是想拿到订单，还需要智慧，还需要策略，要能与众多竞争对手斗智斗勇，与众多客户围绕成交进行周旋。从这一点上看，广告销售又是一份纯粹的脑力活了。你要做冠军确实不是一讲容易的事情。

## 【授课时长】

1-2天

## 【课程收益】

本课程系彭小东老师又一精心力作，将给你一系列的广告销售成功步骤，紧紧围绕成交这一核心，向你详细讲述了销售的技巧以及一些注意事项。通过这些内容，广告销售人员可以了解纷繁复杂的商业行为背后的种种端倪，可以了解广告销售工作的种种技巧，从而一步步走向成功。同时还会让你拥有成功人士的一些特质以及成为销售冠军的方式。

## 【授课对象】

广告公司，传媒机构，媒体单位广告各级媒体销售人员和经营管理人员如经管中心主任，销售经理，部门经理，营销总监等。

## 【课程特色】

- 1、老师充分利用不同方案和具有广博的背景知识激情讲解。
2. 讲师方案的实用性和完全性已得到认可，在陈述并应用广告媒介销售方面具有大量实践的个人和综合性支持案例。
3. 采用各种有效的方法，包括案例分析、角色演练，模拟拜访，课堂互动等。
4. 专业知识+专业技能+素质培训+规范管理，全方位强化！

## 【课程大纲】

### 一、打造广告销售冠军路径---中国的广告销售卡位战，你的广告营销之路

1. 广告销售的三个阶段
2. 广告销售的三种层次
3. 广告销售的几个思考
4. 客户第一次拒绝是你的形象

5. 客户第二次拒绝是你的专业

**二、打造广告销售冠军路径---塑造绝对的媒体产品销售力没有不好的产品，只有不好的广告营销人员**

1. 广告营销人 4 个境界

2. 中国的广告传媒市场是一个怎样的市场?? 机遇是什么?

3. 广告公司媒体选择客户的标准

4. 如何把我们的媒体产品说清楚说明白说到位说精彩 27 种途径

探讨: 我们的竞争优势, 核心竞争力

我们的市场目标客户及特征

**三、打造广告销售冠军路径--提升对客户的位势, 主客易位掌握主动**

1. 广告销售业绩无法提升原因解析;

2. 广告营销人如何提升位势

2.1 正确广告销售心态的建立

2.2 建立必胜的信心

**四、打造广告销售冠军如何弹无虚发, 不做无用功—关键客户的寻找跟进与分析**

1. 建立客户人际关系的 5 项原则

2. 客户在哪里?

3. 如何主动的市场出击获得的客户销售机会信息

4. 客户关系发展的四种类型

5. 客户跟进与追踪

6. 有效项目判断

7. 客户分析方法

8. 如何对客户进行收集情报 安插内线

9. 如何处理被客户拒绝的心态

**五、打造广告销售冠军如何察言观色—自知者明, 知人者胜**

1. 理解客户的性格特征

1.1 远看体形 粗略判断 准确率 30%

1.2 近看五官 谨慎判断 准确率 60%

1.3 细看变化 仔细判断 准确率 70%

**六、打造广告销售冠军的冠军形象——塑造职业和专业形象及细节**

1. 广告营销人职业素养修炼

2. 广告销售的辅助工具

**七、打造广告销售冠军有效面谈的沟通力--让我们和客户走得更近**

1. 沟通的信念

2. 沟通的策略

3. 说话的技巧:

4. 沟通三要素

5. 发问的技巧之聆听

6. 沟通技巧之赞美

7. 沟通技巧之发问

8. 设计问题的原则

9. 问题类型实例:

10. 分清客户类型, 确定沟通策略

**八、打造广告销售冠军无敌成交方法及影响力-让客户说“是”**

1. 客户通常的抗拒点
2. 什么是抗拒点：
3. 客户七种最常见的抗拒种类，
4. 处理抗拒点（异议）的步骤
5. 成交
- 5.1 成交的三最：
- 5.2 成交的三个重要观念：
- 5.3 成交的三大关键：

## 九、 打造广告销售冠军应变力--客户管理及后续服务

1. 客户管理
2. 自我管理
3. 客户销售与管理一体系建设