

---

# 广告媒体销售精英实战技巧特训营（中级）

## 【课程背景】

序:在江湖中每个人都有自己的刀，为了宝刀，家破人亡，腥风血雨．．．．．但真正的高手又不需要宝刀，刀在心中，摘叶飞刀等，在广告媒介江湖营销中大师们说销售就是武器，武器就是赞美和微笑，但我要讲的是江湖历来就是属于英雄和侠客;那么行销就属于业务人员,但同样都有自己的杀手(杀手一刀毙命,见血封喉;其专业水准和职业道德最为令人称道;但都有自己的刀,我们这里讲的四把刀,识刀就是懂营销理论和广告知识,用刀就是懂市场开拓,谈判,沟通;出刀就是接单,收款,以及收刀客户服务和售后服务)特别是出刀的稳,准,狠更是令人叫绝!在广告媒介江湖行销中价格是你的宝剑,折扣是你的暗器,多谈价值,少谈价格!价格是用来成交的,而不是用来谈判的!有对的选择才有对的结果.有媒介江湖行销就有自己的刀,严师出高徒!

## 【授课对象】

广告业务员,广告销售,媒体销售,广告销售经理,总监,副总,总经理;媒体销售经理,总监,副总,总经理及各广告公司传媒机构等其它相关人员,

## 【课程大纲】

### 壹. 识刀

江湖属于英雄，行销是强者和勇敢者的游戏

夺取江湖，如何识刀？----行销的基本素质

----高级业务人员的综合素质(成功=态度+技能)

----识刀：RADAR 流程(1.价值; 2.资源分配;3.竞争.4.策略.;5.政治.)

----- 广告主需要什么

-----媒体推广理论及整合营销传播

-----媒介广告形式及媒介广告行销要素

-----我为什么会成功?你有三个理由吗?

-----广告在购买只有两种可能,一是效果,二是感觉; (媒介广告对于广告公司 4 A 公司或个人强势媒介做效果,弱势媒介做利润)

----销售人才的五种维生素

----广告销售精英的五种基本素质

----让客户厌恶的五种销售人员画像

### 贰. 用刀

1. 广告销售精英的职业道德

1).弱势产品行销,找准自己的买点,找到竞争对手的劣势:

2).如何避免销售中的错误:

3).你的销售优势及绝招形成: (赞美和微笑)

4).广告媒介行销的天龙八部:

2.脑力行销---嘴甜手勤腿勤的行销时代已经过去

1) 如何搜集客户资料

2) 拜访客户前的准备

- 
- 3) 客户拜访的技巧
  - 4) 推销中的五大提问技巧
  - 5) 抓住客户的十八招数
  - 6) 培养成功推销习惯

### **叁. 出刀 (快)**

如何出刀？

- 1) 初次拜访客户的技巧
- 2) 电话预约被拒绝的处理方法
- 3) 再次拜访客户的二十个理由

出刀技巧

- 1) 学会聆听----聆听的三大原则
- 2) 学会赞美----赞美的五个原则
- 3) 成功销售人员的七不问
- 4) 成交关键的六个字
- 5) 促成交易的六大技巧
- 6) 促成交易的十一种方法
- 7) 避免销售的十大误区
- 8) 试析客户拒绝的理由
- 9) 营销巨星必备的十五招
- 10) 一流销售精英的必备心态
- 11) 广告真的有效果吗你如何回答
- 12) 客户永远是对的，错都在你：（谈客户就像谈恋爱一样）

### **肆.出刀 (准)**

和产品谈恋爱,敏锐捕捉市场成交机会

再次拜访客户的 20 个理由

电话预约及行销技巧

销售提问策略

有对的选择才有对的结果

没有卖不出去的广告只有卖不出去广告的人

广告媒介江湖行销夺命七招

### **伍.出刀 (稳)**

打造狼性销售，打造狼性团队

- 1) 销售计划管理
- 2) 销售行动考核
- 3) 接近客户的六个技巧----赢得了客户的心情就赢得了成功
- 4) 狼性团队的狼性原则
- 5) 避免电话中最可能犯的 13 个错误
- 6) 寻找和开发客户最容易犯的八个错误
- 7) 产品展示和介绍中做可能犯的错误
- 8) 说服沟通客户时最可能犯的 12 个错误
- 9) 缔结合同中可能犯 12 个错误
- 10) 客户服务中可能犯的 7 个错误
- 11) 准确出刀--优秀销售人员的八条经验

### **陆.收刀 (执行力)**

---

你在营销策略上的可能犯的 11 个错误

再次拜访客户和持续销售中最可能犯的 11 个错误

收刀---- WOW (最有力的销售武器--与众不同)

1. WOW 是衡量你的销售能力的完全标尺
2. WOW 的 15 种特质与技巧