

# 【销售业绩突破训练】课程大纲

——讲师陈方晖

## 第一部分 框架的要求：

### 一、课程大纲的项目

**【销售业绩突破训练】** 主讲人：陈方晖

课程大纲：

包含以下部分：课程名称、课程背景（前言）、课程收益、学员对象、授课方式、授课天数、课程大纲七个部分

### 二、培训课程的名称

1、【销售业绩突破训练】课程 主讲：陈方晖

2、知识点： 销讲成交方法、 公众演说培训、 会议销售提高、 成交话术训练、  
电话销售培训、 销讲话术写作、 邀约分享、 成交 PK 规划

3、教学方式：讲师讲授+案例分析+视频互动+角色扮演+情景模拟+实操演练+尖峰对决

### 三、课程背景（前言）：

企业生存与发展必须进行培训，最重要的就是客户开发：就是销售成交！

**首先：**没有优秀的销售人员和团队协作精神，一个企业很难在激烈的市场竞争环境中创造辉煌。销售人员说些什么、做些什么、以及怎样说和怎样做？都对公司的形象和信誉影响极大。如果准备不足就仓促上阵，会使一个很有潜力的销售人员夭折，也会使企业蒙受巨大的损失。事实上，一个优秀的员工和普通员工差距十分明显。对销售人员来说，一个最优秀的销售人员为企业创造的价值可能比差的销售人员的价值多数百倍。

**其次：**销售培训是告诉销售人员，在什么时间应该具备哪些能力、掌握哪些知识，会有哪些解决方案提供给他，能够很清楚地告诉销售人员有机会走到哪一步。做到水到渠成、从量变到质变的飞跃。

**最后：**销售培训的目标是通过提高销售人员的个人绩效来达成企业的销售业绩，员工在工作中的绩效取决于员工的态度、知识、技巧这三个因素。如果员工在这三个方面得到提高，就会大大地提高工作的绩效，这正是许多企业培训员工的目的。但态度、知识、技巧是三个不同的范畴，需要用不同的方法改善。

要达到“与君一席话，胜读十年书”的效果即是要“顿悟”，培训师帮他一下捅破这层窗户纸，他心胸豁然开朗，对人对事的态度就会随之改变。销售人员如果通过培训明白了销售工作与他的个人利益之间的正确关系，明白了他与客户的正确关系，他对培训学习和销售工作的态度怎么会不改变呢？

**所有：**学习销售课程培训就是改变个人和企业命运的法宝。

#### 四、课程收益：

- ▲ 销售人员修炼成为——演讲专家、话术专家、沟通专家、
- ▲ 销售团队修炼成为——会销团队、邀约团队、成交精英、
- ▲ 销售现场修炼成为——现场邀约、电话行销、组别PK、
- ▲ 销售总监修炼成为——管理型向统帅型转变、带领团队攻城略地、
- ▲ 课程教会学员六大知识点、一堂文案写作、两场实战PK对决，在学习中实战，快速掌握销售技巧。



## 五、授课对象：

企业销售团队、全员营销参与者、辅导的全体员工及各层级管理者学会销售

## 六、授课方式：

讲师讲授+案例分析+视频互动+角色扮演+情景模拟+实操演练+尖峰对决

## 七、课程时间： 3天，6小时/天

## 八、课程模型：

# 课程整体开发框架

**课程名称：**《销售业绩突破训练》——两天 **讲师：**陈方晖

**核心内容：**销讲成交 14 式、成交十大步骤、解除顾客抗拒策略、塑造产品价值  
销售成交 12 式、会议销售步骤、问对问题赚钱提问、55387 法则

**课程目标：**培训学员学会问问题、运用成交法成交客户、深挖客户痛点突破  
运用销讲流程成交、学员学会收人、收心、现场 PK 演练成交

**所需准备：**（销讲流程表）（客户拒绝表）（A4 撕纸说服力）（课程场地布置）

阶段	结构	模块	时长	
虎头	开场破冰	用提问方式、解决客户痛点、销讲收钱成交	20	
why	核心观点	打造狼性团队——开疆拓土——突破成交	20	
牛肚	模块一	建立信赖感	倾听、赞美、认同、模仿、专业、着装背景	20
	完美成交步骤	塑造产品价值	渴望、犹豫、塑造、价值大于价格、购买	20
		解除抗拒点	预知、解决方法、沟通、说服、成交	20
		模块二	我要考虑考虑	犹豫不决、问出问题、破解犹豫
	客户推脱借口	太贵了	价值法、代价法、品质法、分解法运用	30
		经济不景气	成功人效果、先种树才能乘凉、	30
What &	模块三	富兰克林成交	运用左右分解、比较优劣、明确选择	20

How	快速成交 12 法	冲击波成交法	重复成交、力度频出、波浪说服、全盘成交	20
		数字成交法	大数字分解到年、月、日、时、分、秒	20
	模块四销讲 14 式	一对一无敌法	当面沟通、当面销售、当面成交	20
		一定要改变	挖价值、倔痛苦、展希望、获成交	20
		客户见证	效果体现、成果显著、名人指路、紧随跟进	20
凤尾 how wonder	理性总结	学会运用套路、说服力提升—快速收钱成交	20	
	感性感召	实操 PK 挖掘潜能 收钱 收魂—业绩倍增	20	

## 课题开发思路框架

**课题名称：**《销售业绩突破训练》之销讲 14 式 **讲师：**陈方晖

**核心内容：**销讲成交 14 式

**授课目标：**学员运用步骤成交客户、说到、做到、赚到

**预计时长：**3 小时——180 分钟

**所需准备：**（销讲流程图）（A4 撕纸说服力）（课程场地布置）（A3 大白纸）

（授课满意度调查表）

阶段	结构	概述	时长
INTRO 开发阶段	Interest 激发兴趣	销讲改变自己人生、命运、生活、一切	10
	Need 阐明需求	人生需要沟通就需要销讲	10
	Title 介绍主题	人生是销售的过程、各行各业都要销售	10
	Range 告知内容	14 式具体步骤	10
	Objective 明确目标	快速学会 14 式、成交不是问题	10
NICHE 内容分解	Nucleus 核心讲授	销讲 14 式的步骤运用、提升	20
	Inform 知化分解	55387 法则运用	10
	Comprehend 帮助理解	话术需要背诵、小组演练	20
	Highlight 重点强调	成交环节前挖痛苦	10

	Emphasize 着重关联	销讲+销售+成交	10
KNACK 掌握诀窍	Know in 情景设置	现场用对练形式、实操演练	20
	New idea 运用新知	销讲 14 式运用、克服原来不会销售步骤	20
	Acknowledge 确认所获	成交要严格按照步骤执行，不挖痛点难成交	10
	Challenging 提出挑战	学会销讲用 1 小时学习、实现 1000 小时突破成交	5
	Knowledge 承上启下	总结并介绍下节课程	5

## 第二部分 课程大纲内容的要求:

### 一、课程大纲

通过销售学习，快速掌握销售的高端技能，立即改变。

从销讲课程、完美成交十大步骤、顾客十大推脱借口、抗拒点解决法、绝对成交法、会议销售、电话邀约客户、公众演说等方面快速改变，同时教会大家写作能力，把要说的话变成逐字讲稿，全部背下来，说出去。快速成交客户。最后一个环节进行互动尖峰对决，引入 PK 环节，加大实操演练。

### 二、课程章节内容

#### 第一讲：学习销讲课程（成交 14 式）快速说服客户

##### 1. 开场篇培训体系

- 1) 问候语——写作
- 2) 想不想得到最大的机会——问句形式
- 3) 无懈可击自我介绍
- 4) 推出嘉宾——创造巨大价值收获

##### 2. 中场篇培训体系

- 1) 鼓励激励——学习好处、不学习坏处
- 2) 讲自己的亲身经历故事
- 3) 我与对手区别
- 4) 产品的唯一性
- 5) 客户见证
- 6) 一定要的原因

### 3 . 成交篇培训体系

- 1) 产品价值塑造
- 2) 假设成交对你的巨大帮助
- 3) 成交环节
- 4) 成交送三个大礼话术写作

## 第二讲：当客户拒绝时销售才正式开始快速成交

### 1 . 完美成交十大步骤

- 1) 充份准备
- 2) 调整情绪到达巅峰状态
- 3) 建立信赖感
- 4) 找出问题、需求、渴望
- 5) 塑造产品价值
- 6) 分析竞争对手
- 7) 解除顾客抗拒点
- 8) 成交及售后服务
- 10) 要求客户转介绍

### 2 . 顾客十大推脱借口

- 1) 太贵了
- 2) 别家更便宜
- 3) 超出预算
- 4) 考虑考虑
- 5) 我很满意目前所用的产品
- 6) 过一段时间我再买
- 7) 经济不景气
- 8) 不跟陌生人做生意
- 9) 我就是不买 及问领导

### 3 . 抗拒点解决法

- 1) 价格太高
- 2) 不想买了
- 3) 条件不允许
- 4) 我不需要
- 5) 好好考虑下
- 6) 下次再说
- 7) 我没有钱
- 8) 没有预算准备
- 9) 不感兴趣
- 10) 有不愉快的经历

### 4 . 绝对成交法

- 1) 巴顿成交法
- 2) 贵宾成交法
- 3) 使命成交法
- 4) 倒计时成交法
- 5) 冲击波成交法
- 6) 回马枪成交法
- 7) 自残成交法
- 8) 情怀成交法

## 第三讲：销讲会场营造成交氛围

### 1.会议销售培训

- 1) 会议地点选择
- 2) 造势及邀请
- 3) 主题确立
- 4) 经销政策的制定
- 5) 签约沟通
- 6) 分工及执行
- 7) 产品展示及氛围
- 8) 流程控制及会后跟踪

## 第四讲：邀约客户参会成交步骤

### 1、电话销售

- 1) 克服自己内心的障碍
- 2) 明确打电话的目的客户资源的收集
- 3) 前台或总机的沟通
- 4) 电话销售的开场白
- 5) 产品的介绍
- 6) 处理客户是否购买的疑问

## 第五讲：致命武器公众演说

### 1、快速说服人方法

- 1) 三个神奇代码（55、38、7法则）
- 2) 公众演说克服
- 3) 激励团队演讲步骤
- 4) 现场冰冷破冰
- 5) 技巧演示
- 6) 说服力话术

## 第六讲：大型互动尖峰对决

- 1) 各小组 PK 出现前两名
- 2) 大组抽签车轮闯关，决出前八强
- 3) 进入四分之一
- 4) 进入二分之一
- 5) 冠亚军决赛
- 6) 颁奖

## 第七讲：课程收尾

- 1) 回顾课程
- 2) 答疑解惑
- 3) 就职宣言
- 4) 客户满意度调查
- 5) 合影道别