

# 《销售导购精英实战训练》

## 课程受众：

销售骨干、基层销售人员。

## 课程时间： 2 天

## 授课方式：

讲授+游戏+录像+小组讨论+角色扮演+案例分析+启发式、互动式教学

## 课程背景：

成功的销售人才和金牌运动员一样，是严格训练的结果。现阶段座销仍然是许多店面的主要销售方式。但传统的座销员工中，这些销售人员销售技能的高低，直接影响到企业的业绩，甚至决定企业的生存。如何快速提升他们的销售水平、技巧、能力，激发团队作战、个人激情、店面氛围，快速提升营业业绩这是许多店面连锁企业都困扰的问题。

## 课程特色：

- 1、该课程着力于对销售人员的专业技能和基本技能的培训，对个人综合销售素质的提升，企业整体销售业绩的提高都有很大的推动作用。
- 2、课程内容全面，覆盖从面对面销售开始、销售过程到销售结束的所有应掌握的销售技能，理论联系实际，对销售人员的实际销售工作具有很强的指导意义。
- 3、课程结合了台湾某著名培训公司的培训方法和某著名的世界级的直销企业的培训教材，从而提出了极具针对性的提高销售水平的技能和方法，对销售人员的职业生涯具有战略性的意义。

## 课程大纲：

### 课程一、您是一位优秀的销售人员吗？

- 1、专业态度
- 2、专业知识
- 3、专业技能

### 优秀销售员的心态

- 1、倾注热情、热爱销售。
- 2、树立良好个人品牌
- 3、抓住现在，计划未来。
- 4、疯狂执着，激情投入
- 5、运用智慧的销售技巧。
- 6、摆脱不良心态的纠缠

### 课程二、如何使客户留下美好的第一印象

- 1、专业的形象是获得任何的第一步
- 2、开场技巧训练
- 3、卖场销售准备
  - 1) 销售宣传资料准备
  - 2) 销售文件准备
  - 3) 销售人员的配备
  - 4) 销售现场的准备

### **课程三：销售技巧与实战训练**

#### **卖场销售沟通技巧**

- 1、卖场销售沟通的原则
- 2、卖场销售沟通的技巧
- 3、卖场销售沟通的定义与特性
- 4、卖场销售沟通的六大要素
- 5、卖场销售有效沟通的步骤

### **课程四:缔结方法**

#### **1 . 缔结的定义**

#### **2 . 购买信号**

- (1) 购买信号的定义
- (2) 常见的购买信号

#### **3 . 五大缔结方法**

#### **4 . 缔结后的注意事项**

### **课程五:如何处理顾客异议**

#### **卖场销售人员解除客户抗拒点技巧**

- 1、顾客抗拒点分析
- 2、解除顾客抗拒点话术

#### **营销中主动权的掌握**

- 1、面对客户的挑战处理
- 2、主动权的丧失如何破局
- 3、营销中如何设局
- 4、营销勾魂设计

#### **客户异议处理**

##### **1、正确认识客户异议**

卖场销售人员的不同客户情况如何洽谈

- (1)、不同的目的
- (2)、有明确购买目的的客户
- (3)、有购买目标但不明确的客户
- (4)、来闲逛商店的客户

##### **2、面对异议的正确心态**

欣喜心态

感恩心态

### 3、客户问题异议处理方法

提前异议处理法

二分法

感谢法

天堂地狱法

冷冻法

### 4、客户常见异议

我看一下

能不能少点

等你们降价（打折）的时候我再来

价格太高

考虑考虑

人家那边都打八折

我都是老顾客了，都没有优惠啊

### 营销技巧六：把握促成信号

1、促成信号的把握

2、什么是促成信号？

动作、表情、语言、关注度、点头

### 3、提升服装销售业绩

1)、提升销售业绩的系统方法

2)、挖掘产品的销售潜力

3)、运用价格策略提升销售业绩

4)、促销手段提升销售业绩

5)、通过人员管理提升销售业绩

### 4、续销技能

1. 售前两大法宝：——货品卖点提炼技巧

2. 售前两大法宝：——成套搭配实用口诀

3. 连带销售四步曲：看、问、试、赞