

# 创新突破、铸就梦想---2013 锁业共赢巅峰之道

## 课程目标：

从锁业经销商销售与管理转化入手，再分析销量提升具体模式与原因，由内而外，迈向销售巅峰。其中内在心理态度包括：见异思迁、三分热度、多元整合、眼高手低进行分析整合。外在经销提升包括：寻找优秀人才、合理用人与营销模式、处理反对意见、缔结合约的技巧、客户资源管理等。

1. 培养积极的经销商心态。
2. 了解店面业绩稳步提升原理。
3. 懂得感恩及友善沟通方式。
4. 掌握销售沟通技巧。
5. 学会店面赚钱秘诀。

## 课程大纲：

### 第一季：开启你的成功之道

#### 认知篇

#### 第一部分：经销商必备心态

#### 第一章：心态的重要性

- 1、 什么是心态
- 2、 创业心态与成功心态分析
  - A、没有发展远景，小富即安；
  - B、依赖，等待厂家的支持，不主动打市场；
  - C、花心，有钱就找小老婆；
  - D、不赚钱，不找自身原因，而一味怪企业；
  - E、不愿意学习，不懂不专不爱所从事的行业；

案例：美乐乐家居连锁发展史解析

## 第二章：能卖才是硬道理——卓越经销商如何提升终端销量

### 壹、 终端之宝：人才是第一生产力

- 1、如何选人识人：人才的定义是什么
- 2、如何用人：性格分析与人才选用匹配原则

案例：四型人格在团队管理中的实践运用

### 二、沟通心态与技巧

- 1、倾听与顾客相像  
完美倾听 6 大要素
- 2、生理同步状态
  - a、文字
  - b、语言调
  - c、肢体动作
- 3、情绪同步
- 4、语速语调同步
- 5、语言文字同步
- 6、肢体动作同步

### 三、了解客户：为抓好锁业营销，锁业销售快速提升销量法

- 1、了解顾客的两大购买动机是什么？
- 2、如何发觉客户的问题，揭开他们真正的需求。
- 3、如何抓着「关键性的理由」来促成交易。
  - A 面对客户的挑战处理
  - B 主动权的丧失如何破局
  - C 营销中如何设局
  - D 营销勾魂设计

分享：男人和女人在销售中的需求定律

## 四、开发管理顾客，靠深度营销来提升销售

- 1、顾客开发的途径
- 2、大客户开发与管理
- 3、顾客数据库的应用与管理
- 4、如何与顾客建立长久亲密关系