

销售精英是如何炼成的

【课程背景】

您是否在营销实际工作中遇到如下“拦路虎”...

- 见到客户时羞羞答答，不敢勇敢讲出你销售本意；
- 无法突破传统的营销思维；
- 找不到更有效的营销渠道和模式；
- 不知道如何利用媒体活动进行营销；
- 无法与客户进行有效的沟通，不能有效掌握客户的心理底线；
- 不知如何诉求产品的特殊利益，进一步激发客户购买欲望；
- 不懂如何促成成交的技巧；
- 无法服务好已经成交的客户；
- 不敢进行营销思路和模式的创新；

【课程收益】

- 掌握系统的营销思维理念；拓展营销思路，创新营销方式
- 解决一线营销员营销心态、营销技能问题
- 全面了解客户的消费心理与动机；
- 掌握营销的流程以及各个流程的技能与技巧；
- 全面提升营销精英的客户服务能力；
- 全面提升营销综合素质与团队执行力；增强团队凝聚力、释放压力
- 使营销精英在短时间内快速提升销售业绩。
- 学会谈判报价技巧、探究商家心理底线

□ 增强员工荣誉感，让员工看见美好愿景，激励员工

【课程对象】

公司销售经理、销售主管、销售人员。

【课程时长】

一天或二天（6小时/天）

【授课方式】



· 讲授
· 游戏

· 练习
· 小组讨论

· 录像观摩
· 故事分享

· 角色扮演
· 案例分析

· 启发式、互动式教学

【课

程老师】

徐良柱老师

【课程大纲】

第一单元、开篇：习惯和经验主义对销售的影响

➢ 故事分享：巴西运动员救婴儿的故事（摒弃经验，创新）

第二单元、销售的前生今世

1、销售定义销售精英定义

案例：顶尖高手的进场显像

人的共性：趋利避害

2、销售精英定义

悟性—可塑性—进场显像性

3、销售的过程中销的是什么？

产品？自己？

4、买卖的过程中卖的是什么？

产品？服务？好处？

第三单元、精英销售能力提升训练七大关键（心态调整）

- 1、关键一：活在当下的销售理念
- 2、关键二：培养积极主动营销的心态
- 3、关键三：强烈的进取心+全身心投入工作
- 4、关键四：激发潜能，创新思维

案例研讨：1.九点图的连线

2.老赵晚上回家经过坟场的故事

- 5、关键五：确定前进的方向
- 6、关键六：专业的看待拒绝
- 7、关键七：销售就是立即行动

第四单元、精英销售技能提升训练

- 1、提升销售量的唯一三大途径（终极秘诀）

- 提高准客户数量
- 提高成交（频）率
- 提高成交额度

- 2、内部营销环境

成功营销人员的特点

- 诚信
- 专业（形象及知识）
- 了解客户
- 向结果负责

- 3、正确的销售思路：销售六大永恒不变的问句

- 4、经典销售问句法则：

现场演练：问需求，问痛苦，问快乐，问价值，问转介绍

5、洞察消费者的四个痛点---直击痛点

好处、比别家多的好处、比别家多的口碑、比别家多的心理优势

6、顾问销售五步法

一、完善准备，主动出击

- 1.资料的收集：己方资料，客户资料，竞争对手资料
 - 2.情绪的调整：情绪影响销售结果
 - 3.让自己职业：销售礼仪必备 5 招
 - 4.开场话题：1) 电话拜访客户，2) 实际登门拜访客户
- 演练：不同情境模拟开场，训练销售员开场技能

二、挖掘需求，深度探寻

- 1.建立信任是前提
 - 建立信任的方法：人以群居，物以类聚。（肢体，语调，语气，世界观，好感）
 - 如何提升信任：喜好，权威，肯定，认同，承诺
- 2.需求本质是感受痛苦和销售快乐
 - 客户需求的动机都具有两面性：快乐和痛苦
 - 需求是需要问出来的，如何提问题
- 3.挖掘需求并转化需求是根本
 - SPIN 销售探寻需求法
 - 销售专业提问三步骤（简单--引导--删选）
 - 用 SPIN 法来定位需求和扩大需求（问现状、问难点、问延伸、问解决）
 - SPIN 法销售中的难点和注意点

探讨：培训企业产品的需求定位分析

三、方案演示，令人心动

- 1.体验营销，为服务和产品增加胜算

- 让客户全方位感知
- 找准客户核心诉求，为产品和需求匹配
- 2.展示解决方案/产品，亮出核心价值
- 核心价值提炼—我能解决什么问题
- 展示核心价值注意事项
- 演示在于成交/将客户分类/有引导力的交流
- 3 . FABE 产品介绍法则
- FABE：特征、优势、利益、证据
- 讨论：公司产品卖点提炼

互动：现场用 FABE 策略卖产品

四、异议处理，合情合理

- 1.客户天性---拒绝
- 2.客户抗拒原因分类：
 - 价格，品质，售后服务，综合，气氛
- 3.专业处理反对意见的方法：
 - LSCP 销售处理异议：倾听/理解/事实/方案
 - 处理话术

五、敢于成交，不卑不亢

- 1.洞察成交时机，要有引导力
- 2.成交话术修正
 - 花钱—投资，签字—确认，感谢—恭喜
- 3.十种常见的逼单方法
 - 假设成交
 - 合同订单成交
 - 幽默成交……

案例讨论：判断异议的真实性和成交的可能性

第五单元、销售沟通与销售中的谈判技巧

- 1、销售中的沟通与说服
- 2、销售员与客户沟通不畅的主观因素和客观因素
- 3、如何成为人人喜爱的营销沟通高手？

自信是沟通的前提和基石

同理心和相似影响性的运用

真诚感谢和赞美，善待他人

和好消息关联在一起

设身处地为对方思考

- 4、如何说服你的客户，引导成交（三个要素）
- 5、说服力提升训练

现场演练：荒岛求生游戏

- 6、谈判不是辩论，而是互换和双赢
- 7、谈判的核心是什么？

核心：永远不要接受对手的第一次报价

案例：美容院事故解决办法

- 8、职业销售谈判手的标志—需要具备的素质

要求：看上去不太好对付+离不开你

- 9、如何探究对方的心理价位？

语言表达+肢体动作+鲜为人知的潜意识

故事：囚徒困境的故事

- 10、谈判中的价格处理技巧

双赢思想，但双赢的成分不一样

案例：我去买 dvd 的故事

- 11、与客户谈判的艺术

时间、信息、力量三个方面的统一

第六单元、善借外力- -创新营销思路

- 1、媒体、活动策划的主要形式和如何高效利用各种媒体活动

新闻报道、记者专访、信息交流会、宴会、座谈会、赞助公益事业、庆典、慰问、制造事件等。

2、什么是创新？营销创新价值几何？

案例：诺基亚公司的生命力

3、发散思维重点在于自己的积极和主动

4、营销靠主动，主动靠创新

案例：摩托罗拉公司在中国的起死回生

5、主动发现热点，处处皆营销

案例：救生锤的致富之路

推式营销+拉式营销

6、发散思维，营销的成功在于自己

这个世界所有的东西都在变化，唯一不变的是变化。

墨守成规只能给自己带来灭亡

作业：想出你可以营销的方法和种类

7、营销创新的思路

- 创新欲望很强烈
- 打破平衡抢机遇
- 目标市场要吃透
- 他山之石可以攻玉
- 超值才能打动人
- 超前布局眼光

8、营销创新方法解析

差异化、组合策略、技术策略、复合策略

案例解读

第七单元、客户关系维护技能训练

1、卓越客户关系管理

- 先进营销理念

- 价值论与需求论
- 顾问式营销与精准营销
- 从 4P 到 4R 提前响应客户需求

2、准客户推进系统（国外引进系统客户推广）

五类客户详细解析