

销售人员销讲能力提升训练

【课程背景】

在企业快速发展的过程中，如何最大限度的提高公司销售额，如何让销售员单体销量大幅提升？研究表明，销售量是和销售员拜访的客户数量和投入的时间相关。在单位时间内，拜访的客户数量越多，产出的量就会越大。而演讲销售也是基于在固定的时间内，通过一对多批发演讲式销售，让更多客户了解公司，了解产品，在演讲销售过程中，化解客户异议，然后现场成单的过程。很多销售人员在一对一顾问销售时没有太大问题，比较轻松，一旦需要上台做销售呈现，则不知道如何进行？

目前如果公司经常需要面临一对多批发演讲销售，那么这个销讲师是否面临的以下销售烦恼：

当你走上讲台后，面对众人的怀疑、冷漠的眼神，你不由自主的感到紧张，完全忘记了你在台下精心准备的讲稿？

每当你做完一次销售呈现后，总是懊悔呈现的资料准备得不够充分。

你一直梦想在你走上讲台的一瞬间，自己成为听众关注的焦点，可是你却总也想不出一句精彩的开场白来吸引所有人的注意。

你的产品由于技术和专业性过强，连你自己介绍起来，都觉得枯燥乏味，更不要说是客户。

你一直努力的向客户证明你的问题解决能力，但是在你对面的客户却无法被你打动？

如果存在这样的问题，那么一定是销讲问题，需要对销讲师进行系统的销售行销系统培训。

【课程收益】

- 提升周密的计划与组织专业的销售呈现的技巧
- 培养演讲者的自信、风度与沟通能力
- 清楚、有效、有针对性陈述产品的利益
- 推销理念，培养超强的说服力，促使客户采取相关行动
- 八大经典销售问句技巧

【培训方式】

讲演、角色扮演、活动体验、小组讨论

【课程对象】

销售经理、招商员，售前工程师，咨询师，方案讲解师，标书解说员，所有需要通过销讲方式介绍公司产品并达成销售目的销售代表

【课程时长】

一天/二天（6小时/天）

【课程老师】

徐良柱老师

【课程大纲】

一、演讲式销售系统认知

- 1.什么是演讲式销售
- 2.演讲式销售场合
- 3.演讲式销售需要具备的素质
- 4.演讲式销售应遵循的原则
- 5.演讲式销售内在成功的原理---催眠销售和冲动消费的结合

二、演讲式销售的七个关键点—心态建设

- 1.关键一：破除恐惧，享受讲台
- 2.关键二：培养积极主动的销讲心态
- 3.关键三：强烈的进取心+全身心的投入
- 4.关键四：激发潜能，创新思维
- 5.关键五：坚信能给客户带来利益
- 6.关键六：行动是第一生产力
- 7.关键七：敢于成交，所有环节都为成交

三、销讲师职业形象设计

- 1.销讲师如何用自己形象 赢得开场
- 2.销讲师上场、站位、站姿、走姿、退场解析
练习：姿势解析，学员现场演练
- 3.销讲师在培训中的惯用手姿
练习：学员现场演练，老师分解

4.销讲师在台上手拿物品的正确姿势

练习：白板笔、电子笔、话筒

5.销讲师培训中的眼神交流

练习：如何让你的眼神传递信息

6.肢体引爆演讲激情

- 学会互动
- 教学员鼓掌
- YES 确认

四、演讲销售前的充分准备

1.了解你的受众群体

(受众群体的年龄、学历、男女比例、邀约理由、需求)

2.演讲会场的准备

- 会场场地
- 会场音响
- 会场电脑
- 会场灯光
- 会场进出设计

3.你的演讲目的

(告知、宣讲会、招商会、成交会等)

4.你的演讲架构及内容

(埋雷、拉线、引爆)

训练：印象深刻的自我介绍

五、演讲销售中的表达技巧

1.引人注意的开场白技巧

2.二选一问话互动训练(答案是肯定或否定,且答案不超过3个字。)

3.重复互动训练(重复7次以上,客户在第8次会潜意识跟第七次回答一样)

4.点头+微笑+是的(让客户和你一起练)

5.举手练习+重复确认

训练：让学员上台，让自己的表达更加自信

六、演讲销售核心八大步骤

- 1.问优势：问客户产品的好处和卖点，问出客户的渴望
- 2.问价格：用问的形式，把产品塑造到无价
- 3.问竞争对手：用问的形式与竞争对手比较，解除客户异议—预先解决
- 4.问价值观：用问的形式问出顾客的价值观
- 5.问感受：用问的形式问出客户的快乐和痛苦
- 6.问优惠：用问的形式给他立即购买的理由，限时限量，机会不等人
- 7.问成交：用问的形式立刻要求成交
- 8.问转介绍：用问的形式要求顾客转介绍

训练：学员现场练习其中某一个点的发问形式

扑克牌练习发问

七、如何使演讲销售富有强烈的感染力

- 1.会场常用音乐的正确使用
(开场前、课程中、休息时)
- 2.视频的正确使用—跟课程和产品有关
(剪辑好，不能太长，课前检查播放情况)
- 3.助教和主持人的互相配合
(助教控制音乐，主持人引荐老师)
- 4.销讲师的神秘出场及形象提升
- 5.销讲师全场情绪的控制和氛围的调节
- 6.适时幽默将让全场气氛活跃

训练：现场练习富有感染力的激情演讲

八、演讲销售中的异议处理技巧

1. 客户的异议产生的原因
- 2.不同客户异议的处理原则—控场能力

3.在压力下的异议处理技

训练：压力下的客户异议处理

九、演讲销售中的结束技巧

1. 演讲式销售技巧性总结—不是真的结束，而是销售的开始
2. 阶段性结束，需要引导
3. 后续服务支持，让客户满意
4. 助教配合，工作人员趁热打铁签订合约