

十大销售步骤实战技能提升与营销手册编写课程大纲

【课程背景】

通过正确认识营销职业，树立正确的营销信念，掌握充分准备、合适接近、充分沟通、建立信赖感、深挖需求、演示说明、处理抗拒、及时成交、转介绍、卓越服务的十大销售步骤，提升销售技能和信念，销售也是精准分析设计出来的，优秀的销售流程和精准的营销手册才能永恒复制和传播，真正解决优秀营销员的复制。

【课程收益】

- 1、树立钢铁般的销售信念；
- 2、掌握快速寻找目标客户的方法技巧；
- 3、提升销售方式技能；
- 4、建立可复制传承的营销手册。

【学习对象】

营销员、销售主管、部门经理等人员

【课程时间】

2天（6小时/天）

【课程课程】

周洪超老师

【学习方式】

理论讲解+案例分析+互动思考+小组PK互动+模拟演练+现场提问答

十大销售步骤课程介绍

一、 销售信念

- 1、年轻的我们需要什么样的状态
- 2、世界上最伟大职业——营销
- 3、销售是最好的工作
- 4、如何才能轻松快乐赚钱
- 5、什么是销售？
- 6、什么是团队？

二、 如何快速寻找到目标客户

- 1、客户画像
- 2、自上而下寻找法——从源头上直接找到决策人

- 3、自下而上寻找法——在现场或实地通过打听核查后找到购买决策人
- 4、集中攻占与单兵作战
- 5、黄石伊莲健身俱乐部——目标客户

实操模拟练习：制定目标客户分组 PK

三、 销售十大步骤

1、充分准备

- 1、准备客户资料
- 2、专业知识准备
- 3、服饰得体准备
- 4、自信积极心态准备
- 5、调整心态方式
- 6、我的誓言
- 7、正确认识恐惧
- 8、准备客户接纳我们的必见理由
- 9、设计好见面开场白

实操模拟练习：制定见面开场白分组 PK

2、合适接近

- 1、寒暄
- 2、开场白
- 3、合适的接近

3、充分沟通

- 1、沟通原理
- 2、说服技巧
- 3、聆听的技巧
- 4、肯定认同技巧
- 5、欣赏和赞美
- 6、真诚
- 7、相似影响

实操模拟练习：有效沟通练习的黄金话术分组 PK

4、建立信赖感

- 如何建立信赖感？
- 信赖证明的准备

- 站在客户的立场

5、深掘需求

- 了解客户的需求
- 如何探询需求
- 发问探寻需求
- 客户的疑问
- 边环发问技巧

实操练习：制定黄金问句分组PK训练

6、演示说明

- 说明好处
- 产品介绍并塑造价值
- 演示说明
- 人性行销的公式

7、处理抗拒

- 可怕的是你对拒绝的态度
- 面对拒绝的心态
- 拒绝的真假问题
- 拒绝的原因和六大抗拒原理
- 处理抗拒的思路
- 解除反对意见
- 处理拒绝的方法
- 专业处理反对意见
- 解除抗拒的套路
- 顾问建议
- 电话约访常见的拒绝形式的五类
- 犹豫的不同表达及处理
- 价格异议处理

实操练习：制定处理客户抗拒意见分组PK

8、及时成交

- 成交步骤——帮助客户成功
- 成交恐惧与时机

- 促成中的注意五个要点
- 及时成交
- 成交的 26 种方法

实操练习：制定成交训练分组 PK

9、转介绍

- 要求客户转介绍
- 转介绍的步骤
- 客户链与转介绍

实操练习：制定转介绍训练分组 PK

10、卓越服务

- 追求卓越的服务
- 售后服务
- 为客户服务不要犯“七宗罪”
- 销售是被设计出来的

四、销售是被设计出来的——顾问销售管理流程

五、营销手册编写——才能优秀被复制精准传播

- 1、编写营销手册的意义与价值
- 2、编写营销手册的组织管理与程序
- 3、营销手册的框架结构
- 4、营销手册的使用与管理

