
专业产品销售实战技巧与销售团队建设

(3天)

当今的中国市场越来越成熟，竞争也越来越激烈，对销售人员的素质、技能的要求也越来越高：销售人员接近客户、与客户沟通并与客户建立良好的关系的能力将是决定其销售是否见成效的重要因素之一，而他所掌握的知识与信息的质量是又一个重要的决定因素，有效的利用信息并把握销售机会取得成功，则有赖于销售人员必须具备的心理分析、策略制定、销售技巧和过程运作等能力的充分发挥，缺一不可。



“专业销售技巧”课程以培养专业销售代表为目标，以销售全过程为依托，系统地分析销售各个环节的特点、策略、技巧，旨在提高销售人员在每一个销售环节分析问题和解决问题的能力，打开通往成功之门。

收益 学员将

- 按照专业销售的标准来思考和行事。
- 了解销售全过程及各阶段销售工作要点，做到在正确的时间、对正确的人、做正确的事
- 提高客户访谈的能力，准确确定访谈和销售对象。
- 学会运用沟通技巧接近客户、赢得客户的信任并建立关系。
- 掌握如何全、准、及时地收集客户购买信息。
- 学会挖掘客户的真实需求，提出有竞争力的解决方案。

第一单元：建立高绩效的销售团队

1、为何要建设团队：

- 对集体的帮助
- 对部门的帮助
- 对个人的帮助

2、什么是高效团队：

- 团队的特征
-

自主性

思考性

合作性

- 团队的培养

3、如何建立高效团队：

- 激励
- 领导力
- 有效授权
- 执行力

4、团队建设中应注意的问题

- 激励迷失现象
- 偏移现象
- 共振现象

大话西游---建设高效团队总结：

第二单元：营销策略

1、销售渠道的形式与特点：

- 因交易成本与附加值而不同的几种销售模式
- 自建渠道与商业渠道在成本、服务、效率、市场监控上的区别
- 工业品和消费品的营销比较
- 不同的渠道模式与市场覆盖的密集程度
- 经销商和代理商的异同点

2、渠道设计的原则与要素

- 外部环境
- 内部的优势与劣势
- 渠道管理的四项原则
- 渠道建设的6大目标

第三单元：迈向成功---销售技巧培训

第一章：销售

- 销售是什么

第二章：销售技能能为您做什么

- 销售自己
 - 适应新的环境
 - 准确判断您的新同事
 - 心存感激之情
 - 交往技能
-

第三章：谁处于销售中——每个人

第四章：销售的过程及应学习的技巧

- 销售的八个步骤
- 异议处理

第五章：让销售成为您的爱好

- 如何提高收入
- 学习和训练
- 态度
- 学习的过程
- 练习

第六章：设定目标，成为专业的销售人员

- 设定有效的目标-6个“W”与2个“H”
- 有效目标的特性
- 确定实现目标的步骤
- 专业销售人员的五个必备条件

第七章：高手重视准备工作

- 专业销售人员的基础准备
- 销售区域的状况
- 销售给谁
- 如何去卖

第八章：了解您的产品

- 产品的构成要素
- 产品的价值取向
- 产品的竞争差异
- 精通您的产品知识

第九章：如何寻找潜在客户

- “MAN”原则
- “MAN”原则的具体对策
- 潜在客户的判断
- 发掘潜在客户的方法
- 寻找潜在客户的渠道
- 确定您的销售对象
- 如何开拓最多的客户
- 做好客户管理

第十章：接近客户的技巧

- 如何有效地接近
-

-
- 接近前的准备
 - 电话接近客户的技巧
 - Cold-call 找生意
 - 闯过对方秘书关
 - 使用信函接近客户的技巧
 - 直接拜访客户的技巧
 - 面对初次见面的客户
 - 进入销售主题的技巧

第十一章：如何进行事实调查

- 什么是事实调查
- 事实调查的内容
- 事实调查的方法

第十二章：成功与人沟通

- 良好沟通的益处
- 良好沟通的必要
- 了解沟通的过程
- 积极地询问
- 积极地倾听
- 发送和接收
- 尊重他人
- 相信别人很重要

第十三章：识别客户的利益点

- 将特性转换成利益的技巧
- 为客户寻找购买的理由

第十四章：如何做好产品说明

- 产品说明的技巧
- 三段论法
- 图片讲解法

第十五章：展示的技巧

- 展示说明的注意点
- 准备您的展示讲稿

第十六章：如何撰写建议书

- 建议书的撰写技巧
- 建议书的构成

第十七章：客户异议的处理

- 异议的含义与种类
 - 异议产生的原因
-

-
- 处理异议的原则
 - 客户异议处理技巧

第十八章：达成最后的交易

- 达成协议的障碍
- 达成协议的时机与准则
- 达成协议的技巧
- 未达成交易的注意事项
- 启发式销售的运用

培训方法 课堂授课，并结合案例研究，模拟演练来加深对主题的掌握。

培训对象

本课程适合于初、中级主要以最终客户为销售目标的客户销售代表 (Account Sales);销售经理;以及与客户销售有关的人员。

培训时间 **3天**

使用语言 **中文**