

销售练的好 客户别想跑

《专业销售技巧提升训练》

-----教练：曾鹏锦

一 . 课程背景：

“销售”对于任何一家公司来说都至关重要,因为再好的产品堆在仓库里都只能是成本,唯有销售出去才有意义,有价值,才能为企业赢得利润.

因此,一家公司销售人员销售技能的的高低将决定该公司生意的兴衰,然而,销售是一门技能,只有通过专业的学习与训练,才能成为销售高手,为公司及销售员自己赚取更多的收入,那么如何成为优秀的销售人员?优秀的销售人员都具备哪些特质和能力呢?就是本次课程所要探讨的重点!敬请期待!

二 . 授课方式：

幽默授课+精彩互动+实战案例+模拟训练

三 . 培训对象： 全体销售人员

四 . 培训时间： 1 或 2 天 (6 或 12 小时)

五 . 培训目的及效果

- 1 . 树立正确的销售心态及观念
- 2 . 掌握标准的销售流程
- 3 . 培养实战的销售能力

第一节: 电话预约

1 打电话的的目的是什么？

- 2 打电话前应该做哪些准备？
- 3 打电话时正确的心态和信念是什么？
- 4 电话中如何有效沟通？
- 5 如何绕前台找到决策人？

第二节：建立信赖

- 1 充分的准备：拜访前应做哪些准备？
- 2 在所有成交因素中，信赖感最为重要！
- 3 没有信赖就没有一切，销售就是贩卖信赖感！
- 4 建立信赖感的八大方法！
- 5 赞美的核心要素；不同的倾听技巧！

第三节：发掘需求

- 1 什么是顾客的需求？需求本质分析！
- 2 你介绍那么好，顾客为什么还是不相信你？
- 3 在没有找到顾客的需求之前,你的产品或服务毫无价值
- 4 发问找到需求----正确发问的技巧？
- 5 问问题的三原则？

第四节：产品介绍

- 1 介绍产品的 FABE 法则？
- 2 切记：顾客买的是好处 而不是成份，要么不说，要说就说好处！
- 3 找到顾客的购买价值观---销售立即变得非常简单！
- 4 人类行为的动机是什么？
- 5 产品介绍时的注意事项？

第五节：异议处理

- 1 如何正确对待顾客的异议和抗拒？

- 2 处理顾客抗拒的方法是什么？
- 3 顾客抗拒类型及对策？
- 4 处理价格异议的方法？
- 5 处理价格异议常见的话术？

第六节：缔结成交

- 1 成交的关键：敢于成交
- 2 成交时应避免的错误？
- 3 成交的信号有哪些？
- 4 成交的方法有哪些？
- 5 成交时的注意事项？

注：

本课程是提升销售人员技巧和能力的实战性课程，学习结束后学员的销售思路豁然开朗，销售能力初步得到改善，如果加之课后的不断训练，则销售能力会大大提高，业绩显著提升！

建议：与销售心态课程搭配培训！即：销售心态打造+销售技巧提升