

职业销售技能训练系统:狼性销售力

课程背景：再好的销售，没有成套的技巧，都是撞好运式的打游击！什么是销售？一个买卖行为的整个过程，从要求对方作出购买决定开始，到证明购买价值结束，在一场轻松愉悦的对话中完成。所以销售是什么，一句话：要求一个决定，证实一个理由！什么是销售技巧？一套经过长期实践且行之有效的方式方法，才能成为技巧！职业销售训练系统，狼性销售力，以正确理解狼性销售为起点，系统化打造狼性销售力为目标，将销售要性，销售激情，销售跟踪，串联成为高效的销售系统。让销售不再是单一的冲动，而是让转化为影响客户心动到行动！

一 狼性价值观

1.敏锐

核心内容：

发现资源；善于捕捉；善于分析；敏锐度体验式互动训练

形式：现场演练；视频教学；案例教学

课场考核：现场应用成果考核

2.协作

核心内容：

勇于担当；乐于分享；团队协作体验式训练

形式：现场演练；视频教学；案例教学

课场考核：现场应用成果考核

3.务实

核心内容：

重于行动，成于执行！勤于总结

形式：现场演练；视频教学；案例教学

课场考核：现场应用成果考核

4. 目标

核心内容：

目标性，要性，结果导向，寻求方法；目标管理分解

形式：现场演练；视频教学；案例教学

课场考核：现场应用成果考核

二 狼性销售力

1. 动机

核心内容：

个人要性；销售动机；销售价值观；团队价值观；动机分析；动机加大法；完整马斯洛需求理论

形式：现场演练；案例教学

课场考核：现场成果考核；分享考核：学员总结感悟分享

2. 风险

核心内容：

成本分析，性价比销售逻辑；成本管控；风险预警；风险规避；风险管理

形式：现场演练；案例教学

课场考核：现场成果考核；分享考核：学员总结感悟分享

3. 价值

核心内容：

差异化塑造技巧，竞争力分析；优势提炼；价值扩大化

形式：现场演练；案例教学

课场考核：现场成果考核；分享考核：学员总结感悟分享

4. 保障

核心内容：

成果展现技巧；成功案例讲解技巧；售后服务系统；服务品质保障

形式：现场演练；案例教学

课场考核：现场成果考核；分享考核：学员总结感悟分享

三 狼性团队打造

1. 了解

核心内容：

狼性文化打造；如何增进了解；狼团队，如何达成彼此的了解，团队快速融合

形式：现场演练；视频教学；案例教学；游戏探讨

课场考核：成果考核：设立自己的团队文化；分享考核：学员感悟分享；

作业考核：团队共同完成课程总结提交

2. 认同

核心内容：

狼性团队精神；自我与个性的平衡；如何打造团队认同意识，达成团队向心力

形式：现场演练；视频教学；案例教学；游戏探讨

课场考核：成果考核：设立自己的团队文化；分享考核：学员感悟分享；

作业考核：团队共同完成课程总结提交

3.信任

核心内容：

狼性团队凝聚；职业价值观与团队大局观的塑造；如何达成团队凝聚力

形式：现场演练；视频教学；案例教学；游戏探讨

课场考核：成果考核：设立自己的团队文化；分享考核：学员感悟分享；

作业考核：团队共同完成课程总结提交

4.理解

核心内容：

狼性团队默契；团队默契的形成，团队战斗力塑造，管理与执行的系统化

形式：现场演练；视频教学；案例教学；游戏探讨

课场考核：成果考核：设立自己的团队文化；分享考核：学员感悟分享；

作业考核：团队共同完成课程总结提交

备注：课程说明：本课程以全景实战模式做训练；时长说明：按既定内容和教学形式，以演练为主安排为一天的训练；根据企业实际状况，可以定制化安排训练内容和时长，将内容主次根据需要研发和再定制。