
《金牌销售员的八项成功标准》

课程背景：

当前各领域的销售市场面临的压力与挑战越来越大，竞争日益激烈。如何摆脱这样的困境，帮助销售人员有效提升销售业绩，则是众多管理者亟待解决的问题！

本套课程就是从八个方面进行阐述，揭示当前销售存在的弊端，应该如何从根本上解决销售难的问题进行深度剖析，同时帮助销售人员梳理浮躁的心绪，掌握销售之源、销售之本。

课程目标：

从脑、心、手、腿等八个身体器官作为类比，揭示销售陷入困境的根源，引导学员建立正确的销售认知，拓展思维，改变观念，不断提升销售能力，提高销售业绩。

课程特色：

通过课堂讲授、案例分析、互动教学、视频教学、小组研讨等教学方式，帮助学员领悟销售的真髓，把握销售的原理，改变销售习惯。

课程时间：半天——1天

培训对象：销售人员、服务人员

课程大纲：

问题思考：

销售难不难？

难在哪里？

客观原因与主观原因哪一个占主导？

一、修炼销售之脑——学者

没有思考就没有的了行动的方向

- 1、正确的销售思维
- 2、合理的职业定位
- 3、丰富的专业知识
- 4、准确的市场方向

二、锤炼销售之心——艺术家

累心在于无心

- 1、工作要有职业的心锚
- 2、拜访要有积极的心态
- 3、失败要有平和的心情
- 4、成功要有过程的心路

三、凝练销售之眼——测绘师

缺少了眼光、眼界、眼力，成功就会与你失之交臂，学会观察、洞察，分析与判断。

销售面谈的过程中，清晰把握每个流程所产生的变化。

- 1、判断问题要准
- 2、需求沟通要稳

3、异议处理要明

4、促成业务要狠

四、铸练销售之耳——话务员

多说少听是销售大忌，多听少说是销售圣经

用心听、用眼看、用手记、用口问

五、历练销售之口——演讲家

口乃心之门户

表达要清晰、口齿要伶俐、语气要平和、声音要甜美

六、熟练销售之手——技术者

技能的提升需要日常揣摩与练习，再好的武器不会应用也如同同一堆废铁。

1、了解客户信息

2、掌握客户心理

3、熟练销售流程

4、精通促成技巧

七、磨练销售之腿——劳动者

勤奋是成功的基准，缺少必要的拜访，成功自然离你而去。

1、快人一步的习惯

2、量多质优的习惯

3、坚持不懈的习惯

4、总结提升的习惯

八、熔炼销售之躯——健美师

一名优秀的销售人员，礼仪的规范是必要的，不要因为自己随意的穿着，导致销售失败。

- 1、平和的面部表情
- 2、职业的衣着打扮
- 3、正确的肢体语言
- 4、专业的礼仪规范

总结

做到比知道更重要

熟练比熟悉更重要