

# 销售业绩快速提升的六大技能

销售人员是企业生产经营中的一个特殊群体,他们是企业与市场联系的纽带,对产品的销售、企业的发展壮大起着重要作用。在市场竞争日趋激烈的今天,我们发现销售人员的销售技能和知识对销售成功与否起着至关重要的关联。与此同时,也直接影响着企业的销售业绩的提升,因此,企业迫切需要一批高素质的销售精英团队.....

## 课程收益

- 提高销售人员的工作绩效水平,提高工作能力。
- 增强销售人员的应变能力、适应能力、敏捷的判断能力、以及观察力。
- 打造销售精英,让销售业绩疯狂增长

## 课程特色

### 1



课程综合运用测试、案例分析及谈判演练生动活泼的表现形式,让学员在学中练,练中学,从而最大程度上传递经济危机下销售业绩快速提升的六大技能的精髓。

### 2

讲师丰富的人生阅历,五百强企业的销售总监经历,特别是其严谨务实的授课风格,将极大程度上保证学员训后的融会贯通和灵活运用。

## 授课方式



- |      |        |        |        |          |
|------|--------|--------|--------|----------|
| · 讲授 | · 练习   | · 角色扮演 | · 故事分享 | · 启发式、互动 |
| · 游戏 | · 小组讨论 | · 案例分析 | · 讲师点评 | · 式教学    |

课程对象：想要马上提升业绩的人；想要当销售冠军的人；中小企业的老板；营销业务人员；想要提升收入通过销售改变命运的人；

授课老师：李建军

授课时长：12 学时

---

## 课程内容

### 技能一：顶尖销售人员应具备的心态与能力

- ◇ 销售精英乐观心态、和承担意识培养
  - 积极的信念，积极人生
  - 凡事一体两面、转个观念天地宽
  - 问题是楼梯，困难是雕刻机
  - 一切灾难都是为你重任的考验--
  - 你的价值就是解决问题
  - 从依赖走向独立
  - 停止抱怨——要让事情变得要好，先让自己变得更好。
  - 人对了，世界就错不了
  - 闭上你的乌鸦嘴
  - 杜绝借口、解决问题，创造结果。
  - 凡事主动，
  - 机会就在当下
- ◇ 自我激励的能力
  - 调高目标
  - 离开舒适区
  - 慎重择友
  - 正视危机
  - 精工细笔
  - 敢于犯错
  - 加强排练
  - 迎接恐惧
  - 把握好情绪
- ◇ 销售精英应具备的核心能力

- 
- 1、自控力 2、分析能力 3、沟通能力
  - 4、适应能力 5、学习能力 6、领悟能力
  - 7、应变能力 8、创新能力 9、洞察能力
  - 10、总结能力 11、承压力 12、执行力

## 技能二：客户的开发能力

- ◇ 如何开发潜在的人脉资源能力
  - 熟人介绍：扩展你的人脉链条
  - 参与社团：走出自我封闭的小圈子
  - 利用网络：廉价的人脉通道
  - 参加培训：志同道合的平台
  - 参加结交他人的活动
  - 处处留心皆人脉
  - 不怕拒绝，勇敢出击
  - 创造机会
  - 大数法则
- ◇ 以下9条“营销圣训”开发客户
  - 每天安排一小时
  - 尽可能多地打电话
  - 电话要简短
  - 在打电话前准备一个名单。
  - 专注工作。
  - 差异销售时段
  - 变换致电时间。
  - 客户的资料必须整整有条。
  - 开始之前先要预见结果

## 技能三：挖掘客户潜在需求的能力

- ◇ 需求的把控和关注顺序的调控
  - 看透客户的内心世界——做好客户的需求顾问——让客户依赖你！

- 
- 调顺客户的需求顺序——做好客户的产品顾问——让客户离不开你！
  - ◇ 产品的展示和价值的塑造
    - 让客户好奇的产品解说技巧
    - 让客户渴望拥有产品的说服秘诀
  - ◇ 竞争对手的阻击
    - 让客户自己放弃了你的竞争对手！
    - 让竞争对手在不知不觉中消失！
    - 让自己在不知不觉中成为首选！

#### **技能四：处理客户异议能力**

- ◇ 解疑的秘诀
- ◇ 解疑的策略
- ◇ 解疑的步骤

#### **技能五：绝对成交**

- ◇ 成交火候识别
- ◇ 快速成交秘诀
- ◇ 成交三套策略
- ◇ 成交9大方法

#### **技能六：客户价值最大化法**

- ◇ 为客户服务——引发转介绍——如何让客户价值最大化
- ◇ 回馈客户——做好客户管理——如何让客户价值终生化
- ◇ 自我评估——总结反省——如何让自己的服务能力最大化