

《销售精英的自我修炼》

★ 课程意义——为什么要学习本课程？

企业只有营销才能实现利润，其他所有的一切都是成本，企业最大的成本就是不懂得营销的员工，没有经过训练的员工，一批不职业不专业的员工，天天待在企业走不出去的员工，走出去之后一直在得罪顾客、伤害顾客的员工。最终导致企业每天都在丧失客户资源，损失企业利润。

对于销售人员而言首要核心的问题就是自身的狼性不够，对产品及对自己的自信度不够，每次与客户沟通到关键的时刻心就会颤抖，大量的案例和事实证明，一个优秀的销售人员会像他的老板一样相信自己的产品，相信他的产品能够帮助到客户，能够给客户带来价值，相信客户现在就需要这个产品，因为客户永远无法买他不知道的产品。

本课程核心就是学会如何培养自己对销售的积极认识，养成浓厚的销售兴趣和持续激情，认识销售带给自己的财富，提高销售人员的狼性及战斗力，提升对产品的信心与认知度，提高销售人员的自信及专业知识技能

★ 课程收益：了解销售对企业的重要意义

- 掌握销售的关键成功因素
 - 学会如何熟悉以客户为中心的销售观念
 - 学会如何培养对行业销售信念，解决干一行怀疑一行，
 - 学会如何掌握销售的情绪状态的控制，及如何达到巅峰状态
 - 学会自信心的建立，驱除销售恐惧、倦怠、借口
 - 学会转化外部原因为自己的原因，培养乐观心态
 - 学会如何培养积极心态，知道人生就是，困难之处显身手
 - 学会如何培养持续的决心，解决无志之人常立志的现象
 - 学会如何主动出击，而非等待、抱怨、指责、借口、逃避、
 - 学会如何养成积极行动，全力以赴的销售习惯
 - 学会如何培养自己对销售的积极认识，养成浓厚的销售激情
 - 学会规划自己快速成功人生，避免职业跳蚤、越跳越糟
 - 学会不断提升自己、成长自己
- 学会掌控人生，监守一个行业，一个目标是成长最快的人生之路

★ 课程提纲：

第一讲、销售的认知

- 1、 销售是所有人必备的技能
 - (1) 财富来自于销售
- 2、 销售的核心技能——激情
 - (1) 没有热情永远打动不了顾客
- 3、 成功销售最大的障碍——恐惧
 - (1) 员工拿着产品卖不出去？就是因为恐惧太大
- 4、 顶尖销售员的共性

第二讲、销售精英的职业化修炼

- 1、 何为职业化？
- 2、 职业化就是符合企业用人标准
- 3、 职业化是让“顾客”满意

- (1) 知彼知己方能百战不殆
- 4、要让自己去适应顾客而不是让顾客来适应自己
 - (1) 站在顾客的角度看问题
- 6、热爱销售才能销售成功
 - (1) 想要未来有成就，就必须爱上自己所做的事
- 7、用老板心态做销售
 - (1) 老板与员工最大的差别就是相信自己所做的事业
 - (2) 要学会对自己“狠”一点
- 8、销售的80/20法则
 - (1) 20%的人是富人，80%的人是穷人
 - (2) 20%的人改变自己、80%的人改变别人
 - (3) 20%的人是销售精英、80%的人是普通销售员
- 9、将“心”注入才会产生能量
 - (1) 认真是把事情做对、用心是把事情做好
 - (2) 把全身心都放在销售才会有结果
 - (3) 销售的差别就是在“用心”

第三讲、顶尖销售心态修炼

- 1、化解惰性—提升行动力
- 2、化解恐惧—提升自信心
 - (1) 相信自己对顾客有帮助
 - (2) 顾客发火针对的是事，而不是人
 - (3) 做销售最重要的是不要让自己的心“受伤”
- 3、交换原理—相信公司产品
 - (1) 相信产品的品质才会有底气
- 4、思路决定出路—突破营销思维
- 5、要有赢的欲望
 - (1) 做销售要先放下自己的面子
 - (2) 销售成功就会有面子
 - (3) 做狼才能吃肉、做羊只能吃草
- 6、用快来博得顾客的“心”
 - (1) 快才能改变一切
 - (2) 行动要快、做事要快、反应要快
 - (3) 用行动创造结果
- 7、改变“关注点”提升自我抗压力
 - (1) 心态不好就是因为关注点出现了问题
 - (2) 注意力等于事实
 - (3) 学会关注优点大于关注缺点
- 8、勇于承担委屈和责任
 - (1) 敢于替公司分担责任
 - (2) 享受收入和荣誉的同时就要承担相应的责任委屈
 - (3) 享受顾客带给自己的财富就要承受顾客的批评和指责

第四讲、顶尖销售技能提升

- 1、 拜访顾客物品的准备
- 2、 如何选准目标客户

- 3、 拜访的四大关键
- 4、 拜访时初次信任感的建立
- 5、 与客户建立情感关系

第五讲、销售的四个阶段

- 1、 把顾客当上帝
- 2、 把顾客当顾客
- 3、 把自己当顾问
- 4、 把顾客当朋友