

# 精英销售攻略

一级题纲	二级题纲	培训方式
引言	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 建材家居行业竞争格局纵览</li> <li>2. 品牌营销竞争的关键点</li> <li>3. 决胜终端市场的三大形象</li> </ol>	老师讲授 案例分解
第一篇： 观念领先—行为领先—结果领先	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 行业销售人才六大障碍</li> <li>2. 行业四种类型的人才标准</li> <li>3. 激发人才内驱力的素质模型塑造</li> <li>4. 员工对待工作责任与任务的差别</li> </ol>	老师讲授 案例分解
第二篇： 服务制胜—留住客户的心	<ol style="list-style-type: none"> <li>5. 建立与品牌定位相适应的大服务意识</li> <li>6. 如何做好服务流程的四部进阶</li> <li>7. 做好创新服务的四维空间思考</li> </ol>	老师讲授 案例分解
第三篇： 客户是金—换位思考	<ol style="list-style-type: none"> <li>8. “关键时刻”所需要提供的—承诺</li> <li>9. 建立客户信赖源的必须工具—知识</li> <li>10. 实现与超越客户内心期望指标—价值</li> <li>11. 影响客户购买情绪的微妙变化—感受</li> </ol>	老师讲授 案例分解
第四篇： 激发销售精英的五种狼性基因 及高绩效团队打造	<ol style="list-style-type: none"> <li>12. 自我激励的能力</li> <li>13. 理解他人的能力</li> <li>14. 影响他人的能力</li> <li>15. 取悦于客户的能力</li> <li>16. 销售工作的持续能力</li> <li>17. 共同打造高绩效团队</li> </ol>	老师讲授 案例分解 视频案例
第五篇： 销售攻略—赢得业绩的利器	<ol style="list-style-type: none"> <li>18. 显性需求、隐形需求、真实需求</li> <li>19. 引导客户的两种问话方式和四种内容</li> <li>20. 以顾客关注点为导向的卖点提炼</li> <li>21. 细节加创意的价值塑造方法</li> </ol>	老师讲授 案例分解 视频案例
第六篇：销售流程攻略	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>22. 招式一：正确待机、赢在起点</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>第一节：进门三相“调频”顾客</li> <li>第二节：待机关键行为，两大任务</li> </ol> </li> <li><b>23. 招式二：接触刺探，需求判断</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>第一节：接触时机</li> <li>第二节：开场原则及其技巧</li> <li>第三节：需求刺探 产品定向</li> </ol> </li> <li><b>24. 招式三：产品推介，激发欲望</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>第一节：符合购买心理逻辑的产品推介</li> <li>第二节：提问引导购买兴趣</li> <li>第三节：刺激顾客购买欲望的技巧</li> </ol>                     附：产品推介中的问题应对技巧及话术                 </li> <li><b>25. 招式四：异议处理，内外夹击</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>第一节：认知异议及顾客异议类型</li> <li>第二节：异议处理技巧及其话术模板</li> </ol> </li> </ol>	老师讲授 案例分解 视频案例

	<p>第三节：价格异议及其处理模板 第四节：客户购买心里分析</p> <p><b>26. 招式五：成交缔结，送客服务</b></p> <p>第一节：客户成交时机 第二节：促单方法 第三节：掌握成交信号的临门一脚</p>	
--	---	--