

灭绝销售

篇章	一级题纲	培训方式
引言	1. 灭绝销售导入	老师讲授
灭绝销售篇	<ol style="list-style-type: none"> 1. 终端销售人员的六大障碍 ---- 设限、逃避、猜疑、自私、盲点、惰性 2. 敲响灭绝销售准备、接触、沟通阶段的警钟 3. 敲响灭绝销售产品介绍、成交缔结阶段的警钟 4. 敲响灭绝销售客户服务、销售策略阶段的警钟 5. 灭绝案例分析 6. 灭绝销售心经 7. 灭绝销售招数 	老师讲授 学员互动 问题分析
灭绝话术篇	<ul style="list-style-type: none"> ★ 突破销售话术的四大障碍 ★ 灭绝话术“五大成功心经” ★ 构建话术“七大思维行动” ★ 灭绝话术修炼的四大必杀技巧 ★ 话术情境剧演练——按顾客分类 <ol style="list-style-type: none"> a) 没有需要型——我先看看 b) 价格敏感型——价格还是贵啊 c) 货比三家型——我再看看别人的 d) 太极推手型——我再考虑一下 e) 决策恐惧型——我和老婆商量一下 6、话术情境剧演练——问题分类 <ol style="list-style-type: none"> f) 破冰与关系维护 g) 产品异议 h) 品牌异议 i) 价格与优惠政策质疑 j) 成交异议 k) 服务与投诉 	老师讲解 学员问答 案例分析 问题分析
灭绝促销篇	<ol style="list-style-type: none"> 1. 促销战略 2. 促销主题提炼 3. 核心销售日——销量倍增的秘诀 4. 如何把握顾客潮 5. 促销的要点 6. 终端布置技巧 7. 成功促销的六要素 8. 案例剖析 	实战演练 学员分析 老师讲解