

“速赢”大格局销售管理高层研讨会

【课程时间】两天 12 小时

【主讲老师】廖衍明老师

【课程背景】

这是市场上唯一一门仅适合销售总监以上岗位学习的销售管理课程。

大多数企业总在试图解决一些“不是问题的问题”，比如：销售人员无法抓住客户需求，销售人员无法有效说服客户，与竞争对手相比我们的产品/价格没有优势，并为此引入了大量销售技巧的培训，实际上，个人销售技巧的提升难度极大，就算个人有提升，对企业的整体销售业绩的影响也是微乎其微的。

毛泽东一辈子不会开枪，但解放了全中国；同样，一个真正优秀的销售管理者，不是去考虑如何把一件产品卖给客户的技巧，他应该考虑的是如何卖出去成千上万件产品。所以，企业在遇到销售困境时，不应该将眼光放得过于微观，而应该站在企业管理的高度思考销售。

企业关心的应该超越销售技巧，事实上客户从来“不差钱”，客户也希望持续不断的向你付费，缺的是花钱的理由，本课程的知识架构能够解决上述问题，并帮助企业建立一套健康高效的销售管理体系，借助但不依赖销售人员的力量，用体系快速实现业绩倍增。

【详细授课大纲】

一、你的企业是在做贸易还是做生意？

1. 做贸易的噩梦：价格战
2. 生意的特征：快速获利、轻松获利
3. 通过产品策划轻松实现从贸易往生意转型

二、策划拥有超强获利能力的产品

1. 产品是做生意的基础
2. 产品的两种获利模式：一次掏空与细水长流
3. “一次掏空”型产品策划要点
4. “细水长流”型产品策划要点
5. 产品的灵魂是什么？
6. 成交主张的设计

三、快速解决产品销售的客源问题

1. 你的超级产品向谁销售？
2. 你的超级产品用什么模式销售？
 - a) 直营
 - b) 代理加盟
 - c) 混合
 - d) 合作

3. 速赢(STT)销售管理四大系统之：引流系统

- a) 合作引流
 - b) 购买流量
4. 企业如何有组织的开展全方位引流工作？
- a) 零售终端引流规划与案例剖析
 - b) 销售团队引流规划与案例剖析
 - c) 互联网引流规划与案例剖析
5. 现场指导：建立实用的引流模式

四、迅速激发市场对新产品的需求

1. 用系统化的管理方法，快速激发大面积市场需求
2. 速赢(STT)销售管理四大系统之：激发系统
3. 管理者如何有效监控销售团队的激发效率？
4. 大客户/项目式销售的激发关键工具
- a) 客户地图
 - b) 关系渗透
5. 直客式销售团队的客户需求激发关键工具
- a) 销售装备整理
 - b) 会议营销
6. 门店/终端销售客户需求激发模式
- a) 体验式营销的组织与管理
7. 客户漏斗、最短销售路径、潜意识指令在激发系统中的应用

五、成交！把潜在需求变成现金！

1. 客户成交的行为成本分析
2. 解除客户成交顾虑的三大法宝
- a) 见证系统
 - b) 零风险承诺
 - c) 阶梯式成交
3. 速赢(STT)销售管理四大系统之：成交系统
- a) 公布成交主张
 - b) 引发延迟
 - c) 消除延迟
 - d) 降低行为成本
 - e) 即时成交
4. 会议营销的现场成交策略分析
5. 运用订单关怀避免客户悔单
6. 现场指导：快速成交系统设计

六、追销系统——帮你实现客户口袋之外的价值

1. 速赢(STT)销售管理四大系统之：追销系统
- a) 扩大采购量
 - b) 终身消费
 - c) 转介绍

2. 常见追销系统误区分析

a) 刺激批量采购的误区

b) 会员制的常见误区

c) 客户推荐制的误区

3. 不要把追销系统看成“打折的借口”

4. 找到既实现销量增长，又不影响企业利润的“追销按钮”

5. 现场指导：追销系统设计

七、企业成长路径图，企业的未来在哪里？

1. 阶段一:做贸易

2. 阶段二:做生意

3. 阶段三:做企业

4. 阶段四:建立帝国

5. 找到最初的冲动