

销售精英特训营（STT 认证课程）

【课程时间】两天 12 小时

【主讲老师】廖衍明老师

【本培训如何实现培训目标】

通过实战训练模式，培训 + 实战 + 辅导，真正提高项目人员谈判技能：

- 1、帮助销售人员增加销售成功几率；
- 2、更加有效地运用有限的内部资源支持销售

提供多达 8 套人员管理和销售管理表格，一份销售工作手册，全程实战指导和演练，帮助学员理解日常销售人员管理方法和技巧。

- 3、有助于改善团队关系，从而增加销售额和销售利润；

从改善团队心态、加强团队沟通、带领团队冲刺业绩目标三个角度，展示成功案例和技巧，使学员具备销售管理人员应当具备的基本素质。

- 4、有助于使自己及成品（或服务）有别于竞争对手；

优势分析和产品策划环节的练习，让销售人员超越竞争对手，站到客户的角度想问题提方案，再站到销售人员的角度进行销售，使产品卖点组合显得独一无二，让客户无法拒绝。

- 5、可与难以应付及要求很高的客户成功交往；

- 6、有助于与客户建立起长期共赢的伙伴关系；

“大客户关系模型”帮助销售人员、基层销售管理者有能力适应各种类型的客户，以低成本与客户保持良好长期的关系。

- 7、学会设计有效的销售谈判流程；

引入廖老师品牌课程《绝对成交谈判》中的谈判五大流程、谈判氛围及过程控制技巧，让学员既能自行承担谈判工作，又能指导他人或组织团队型的谈判工作，并对谈判过程进行有效的监控和辅导。

【培训大纲】

Part 1 让你的销售人员流于平庸的元凶：盲！忙！！茫！！

- ◇销售人员的收入源动力究竟是什么？
- ◇销售人员除了卖产品，还有更重要的事情吗？
- ◇世界级金牌销售人员的八个台阶
- ◇销售过程中需要考虑的六个基本点（五个企业端和一个个人端）
- ◇蜕变：从普通销售至金牌销售的第一步
- ◇案例：三年大跨越——从业务员到董事总经理
- ◇案例：麦肯锡为什么不做推销
- ◇案例：F 先生的一次拜访
- ◇练习：设计自己的承诺目标

Part 2 兵马未动，粮草先行：保持积极心态是成功的第一步

- ◇销售人员心态为什么会低落？
- ◇十分钟掌握调节下属心态的秘诀！
- ◇让你的心态更“牛”——震荡上行
- ◇金牌心态的十条金牌建议

- ◇成为牵引客户和业务员的快乐火车头！
- ◇案例：Z总的苦恼
- ◇案例：两个销售人员的故事
- ◇心理体验：给心冲个凉

Part 3 建立信任（谈判价格摸底阶段）

- ◇进行强有力的自我介绍
- ◇演练：自我介绍的设计
- ◇客户信任的快速建立与长效关系的培养
- ◇从主席到平民百姓都适用的中国人际关系模型
- ◇如何运用人际关系模型攻下大客户
- ◇设计有效开场问题的三段技
- ◇金牌销售技能：用耳朵赚钱

Part 4 挖掘需求（谈判需求探寻阶段）

- ◇需求的结构——金鱼缸的故事
- ◇内在需求与外在需求
- ◇个人需求与企业需求
- ◇无论怎样的客户，都要让他开口说话
- ◇让你立刻成功的五个问题结构
- ◇练习：设计最有效率的五个问题
- ◇需求挖掘的主要方向
- ◇开放式问题在销售中如何落地

Part 5 与客户订婚

- ◇销售人员最常见的错误说话方式
 - 只顾推销
 - 妄下结论
 - 轻率建议
 - 直接回答
 - 过分谦虚
- ◇如何回答客户问题并夺回主动的技巧
- ◇脑图式销售——快速制图法
- ◇销售人员的竞争误区：价格战
- ◇订婚——让客户感觉“非你不嫁”！

Part 6 让客户顺利接受企业和产品（价格谈判阶段）

- ◇客户对企业的三个疑问
- ◇如何做到每次介绍企业都不一样？
- ◇练习：为公司设计有效的企业介绍
- ◇如何用解决方案式的结构来向客户呈现产品
- ◇客户需要的方案 + 客户喜欢的展示方式 = 成功的呈现
- ◇练习：TFBR 设计练习

◇设计令客户无法拒绝的方案

Part 7 走向成交：如何踢好临门一脚（意向确认阶段）

◇为什么金牌销售成交那么容易？

◇自测：你有成交恐惧症吗？

◇标准成交流程——让你业绩提升五倍！

◇处理客户的延迟与异议

◇什么时候该进行促成？

◇轻松防止客户“悔单”

Part 8令你卓有成效的金牌销售工作原则

◇销售人员的时间管理

◇如何进行有效的销售回顾

◇让二次销售和转介绍成为必然（打扫战场阶段）