
《成功销售人员的修炼方法》

曹建明

【课程背景】

我们会说成功的销售首先是天生的，可是优秀的销售都是修炼出来的。怎么才能把自己修炼成一个优秀的销售呢？心态、知识、技巧的学习和修炼都很重要。

一是心态：正确的心态 + 专业的修炼 → 积极的心态；

二是知识：包括通用知识和专业知识。通用知识包括：商务礼仪；时间管理；目标管理；财务/法律……。专业知识包括：公司及项目；产品或服务；……

三是技巧：包括客户拓展技巧；陌生拜访技巧；电话营销技巧；交流沟通技巧；价格谈判技巧；业务成交技巧……

这是专门为优秀销售人员素质提升设计的一门课程。

曹建明老师曾经在华为工作近八年，曾经是华为的回款状元、销售冠军，同时也是华为的兼职老师，曾任职四达时代销售总监和国际知名管理咨询公司的咨询总监，现在为某加盟连锁机构总经理，具有丰富的理论功底和实战经验。多年来他为多家公司讲授这门课程，客户满意度非常高，为客户打造了一支能打硬仗、能拿单的销售铁军。

【培训目标】

当本课程学习结束时，学员能够掌握销售人员必备的心态、知识和技巧

【授课对象】

从事销售工作半年以上，且未参加过该课培训的一线员工，及销售管理者

【课程时长】 6小时*2天

【授课形式】 讲授、案例演练、案例演练分享、小组讨论等

【培训大纲】

第一部分 心态篇

- 1、正确认识销售这一职业
- 2、树立正确的“客户观”
- 3、成功销售员的3、4、5、6
- 4、积极的心态源于专业的修炼

第二部分 知识篇

- 1、成功的销售顾问人员应掌握哪些知识
- 2、让自己看起来更专业——销售商务礼仪
- 3、GSPA——从目标到行动，管理好时间
- 4、行业基础知识（术语、常识）

第三部分 技巧篇

-
- 1、客户拓展技巧
 - 2、陌生拜访技巧
 - 3、电话营销技巧
 - 4、交流沟通技巧
 - 5、价格谈判技巧
 - 6、业务成交技巧