
《销售团队潜能突破训练》

课程背景：

企业提升利润只有两种途径：一是降低成本，二是提升业绩。对于企业而言，开源的意义永远超过节流。提升业绩最直接的途径无疑是强化销售团队的整体实力，提高销售人员专业的销售能力。在当今经济形式低迷、危机重重环境下，企业的生存与发展面临更大挑战。

培训目的：

- ☆ 调整销售人员的心态,提升工作状态
- ☆ 增强团队凝聚力、创造力，提高营销人员的忠诚度
- ☆ 激励团队士气、激发营销人员的工作热情
- ☆ 学会有效处理企业内部和外部关系
- ☆ 从根本上把握与推进客户购买进程，提升成交率！
- ☆ 为企业解决实际销售问题，提升您的团队销售业绩

培训对象：

董事长、总经理、营销副总、大客户经理、大区经理/区域经理、渠道经理、市场总监、品牌经理等中高层管理者

课程时长：（2天）

课程收益:

- ※ 调整销售人员的心态,提升工作状态;激励团队士气,激发营销人员的工作热情
- ※ 学会有效处理企业内部和外部关系
- ※ 凝聚团队力量,提高营销人员的忠诚度,实现企业理想
- ※ 从根本上把握与推进客户购买进程,提升成交率
- ※ 为企业解决实际销售问题,提升您的团队销售业绩
- ※ 提升营销人员的行动能力,思考能力,沟通表达能力
- ※ 深刻诠释销售的核心本质,掌握行之有效的销售实战技巧
- ※ 培训销售人员的正面积极的思维和价值观,启发销售热忱和自我激励的动力

课程大纲:

第一部分 销售精英阳光心态

上篇 成功营销人员的心态训练

第一节 顶尖销售员如何认识销售工作

一、销售员必须知道的三件事

- 1、蹲得越低,跳得越高
- 2、你想爬多高,你的工夫就得下多深
- 3、顶尖的时间管理造就顶尖的销售员

二、销售业绩的创造

三、龟兔赛跑案例新解

第二节 尖销售员的销售心理训练

一、顶尖销售员必备的四种态度

- 1、顶尖销售员的动力源泉
- 2、顶尖销售员的自我肯定
- 3、顶尖销售员的成功渴望
- 4、顶尖销售员的坚持不懈

二、顶尖销售员必备的四张王牌

- 1、明确的目标：你到哪里去
- 2、顶好的心情：没有热情你能打动谁
- 3、专业的表现：赢得他人的认同与信赖
- 4、大量的行动：拒绝等待，活在当下

第三节 销售心理的七大法则 一、因果法则

二、收获法则

三、控制法则

四、信念法则

五、专心法则

六、连锁法则

七、放映法则

第四节 业绩剧增的五大原则

一、我是老板

二、我是顾问而非“销售员”

三、我是销售医生、销售策略专家

四、我要把工作做好——用心

五、我要出类拔萃——执着

中篇 成功营销人员的五大心态

第五节 爱岗敬业，无限热忱

一、我们的路…

二、成功销售生涯的三个关键点：

成功心态、卓越销售技巧、生涯规划

三、思考题

为什么产品好却不一定卖得好？

为什么学历高却不一定业绩高？

第六节 激情与阳光心态

一、上海浔兴的核心价值：

激情、超越、品牌、分享成功、客户满意

二、胜任力与冰山原理

第七节 责任心与主人翁精神

一、头脑风暴

1、抱怨和受害的好处、坏处有哪些？

2、负责任的好处、坏处有哪些？

二、经典感悟：《成功的素质：负责任》

激情互动：爸爸回来啦！

第八节 积极主动的心态

一、思考：为什么我会被抓？

二、销售漏斗图

实战演练：现场成交

第九节 敢于成交

第十节 一、思考：为什么踢不好临门一脚？

二、成交的两个心理障碍：

1、恐惧失败

2、担心拒绝

第十节 积极的心态怎么炼成

一、积极的自我对话

二、积极的想象

三、积极的“健康食品”

四、积极的人物

五、积极的训练

六、积极的健康习惯

七、积极的行动

下篇 成功营销人员的七大习惯与八大信念

第十一节 营销人员七大习惯

第十二节 【习惯 1】乐于分享、勤于总结

【习惯 2】高效执行

【习惯 3】心动沟通

【习惯 4】逆境指数与抗压能力

【习惯 5】目标清晰

【习惯 6】学习力

【习惯 7】自我认知

互动：1、逆境压力突破：茫茫人海

2、潜能突破：目标打击

3、自我突破：誓言

4、激情挑战：成功激励格言

短片欣赏：《我能行》

第十二节 营销人员的八大信念

【信念 1】成功人生从营销开始

【信念 2】心态大于技巧

【信念 3】相信就成为，相信就拥有

【信念 4】苦难是财富，方法无穷尽

【信念 5】让失败的速度更快些

【信念 6】你随时可能成功

【信念 7】惜福与光明思维

【信念 8】我是一切的根源

互动：创新思维突破：星光大道

短片欣赏：《XX 的蜕变》

第二部分 顶尖销售技巧—葵花宝典五部曲

第一部 自我销售

一、业绩提升 5 倍的技巧—GSPA

二、顶尖销售员需要掌握哪些知识

三、让自己看起来就是个顶尖销售员

1、穿着 2、仪容

3、礼仪 4、人缘

四、业绩提升 5 倍的技巧—超速行销

五、顶尖销售员魅力行销的五大关键

1、爱的行动

2、热情与快乐

3、设身处地地聆听

4、舒心的微笑

5、真诚的赞美

第二部 洞察客户

一、客户究竟是谁

二、如何洞察客户心理

三、认识客户购买的障碍

四、修炼顶尖销售的最大障碍

五、客户的拒绝等于什么

六、认识“成见”，成为自己心灵的主人

1、透过现象，发现本质

2、用情绪控制思想并决定行为

3、成为自己心灵的主人

七、顶尖销售员如何赢得客户信赖

1、建立良好的第一印象，获得练好口碑

2、建立公司于产品的信赖度

八、寻找未来客户的技巧

第三部 拜访预约

一、顶尖销售过程的核心七步

二、贯穿整个销售过程的重要环节

1、拜访

2、观察

3、建档

4、跟进

5、发展

三、营销三角形的演绎

四、业绩提升 5 倍的技巧——电话预约

1、让电话响三声再接

2、拿起电话说“你好”

3、开场白的两个不要

4、微笑着说话

5、真心诚意地应答及感谢

6、不要做小动作

7、成功的约见

8、在电话旁边准备好备忘录和笔

9、记下交谈中所有必要的信息

五、拜访前的准备工作

1、心理准备

2、整理仪容

3、生理准备

第四部 资格确定

一、建立标准的销售话术

1、建立标准话术的必要性

2、标准的销售话术要符合 FABE 原则

二、激发客户购买情绪的四大核心要素

1、充分调动客户的五大感觉

2、减少说明性和描述性语言

3、增加与客户的情感互动

4、找到客户的真正的内心需求

三、业绩提升 5 倍的技巧——资格确定

1、资格确定的内容

2、资格确定中的提问艺术

3、资格确定中的问、听、说比例

4、问、听、说三角循环

5、顶尖销售员的聆听技巧

6、顶尖销售来源于成功的人际沟通

第五部 临门一脚

一、业绩提升 5 倍的技巧——临门一脚

1、趁热打铁

2、迂回战术

3、绝不轻易放弃

二、销售结案的六大误区

- 1、轻易放弃，半途而废
- 2、准备不周，夜长梦多
- 3、放松戒备，前功尽弃
- 4、一让再让，利润尽失
- 5、疏忽细节，留下后患
- 6、过分高兴，得意忘形

三、客户拒绝的三种常见情况

四、化解客户的“价格陷阱”

五、业绩提升 5 倍的技巧——连环客户

- 1、培养连环客户
- 2、培养连环客户的障碍