

---

# 《专业销售技巧》培训方案

(1天)

郑奕老师提供

## 一、课纲介绍

课程背景：

---

现代社会，商场已真正成为了一个硝烟弥漫的战场。在这样一个变幻莫测、危机四伏的商战中营销自己的产品，销售员所面临的挑战前所未有。没有接受过训练的销售人员就是公司最大的成本，因为他们每天都在得罪客户，让公司损失销售业绩。只有专家才是赢家。

在海尔，一名临时的销售人员都要经过 3 个月的培训和 4 次考评后，才能上“战场”；

在华为，销售人员要经过魔鬼式训练，层层选拔；

在丰田汽车，销售人员每个月都要接受专业的销售训练。

销售是企业的生命线，销售人员的销售能力，直接决定了企业的收入与业绩。提高销售人员的“市场生存能力”，为销售团队组织有针对性、有实战性的培训，已成为公司的重要工作之一。

#### 课程特色：

1、该课程是特别针对新晋加入销售队伍的年轻销售人员开设的一门课程，课程内容丰富，注重销售实战技巧的训练，讲师将充分分享在销售中的成功体验与典范，帮助学员解决实际工作中所碰到的问题。

2、课程融合小组讨论、角色演练、案例分析等多元化的有效培训形式，且内容条理性强、深入浅出，讲师丰富的工作授课经验，必将令您受益匪浅。

#### 授课方式：



· 讲授  
· 游戏

· 练习  
· 小组讨论

· 角色演练  
· 案例分析

· 故事分享  
· 启发式教学

#### 课程目标：

1. 掌握并运用销售专家的成功秘诀
2. 有效开发客户，让销售行程满档
3. 乐在销售，拥有无限的销售能力

- 
4. 提升自我价值与能力，突破困境
  5. 掌握客户的购买心理，成功缔结
  6. 倍增业绩

课程对象：营销团队全体员工

课程大纲：

## 第壹、成功从学习开始

人民币案例、铜块的案例

### 1 学习的要素：

- ✓ 完全倒空，不让过去的经验妨碍新的学习
- ✓ 全力以赴，参与互动学习
- ✓ 海底捞针，精益求精

### 2 正确的价值观：

- 好的开始是成功的一半
- 提升自己的思维
- 价值在交换中提升
- 改变心态、改变观念、改变行为

## 第贰、营销团队组织结构与思路：

- 1、 三种经营形态的结构
- 2、 营销思路与结构的关系
- 3、 如何塑造品牌

## 第参、新员工要过五关

---

第一关：开口关：

第二关：聊天关：

第三关：产品关；

第四关：促销关；

第五关：同情关；

#### **第四、顾问式销售：**

- 1、 顾客需要什么服务
- 2、 如何满足顾客需求
- 3、 顾问式销售四大步骤

#### **第五、实战营销技巧：**

- 1、 常见顾客需求类型
- 2、 顾客心理 8 个阶段
- 3、 销售过程十大关键时刻
- 4、 营销的本质问题

#### **第六、构建营销的强大推动力**