

---

# 《门店导购销售精英特训营》培训方案

( 2 天 )

郑奕老师提供

## 一、课纲介绍

课程背景：

您的终端销售队伍，是否有以下现象：

---

企图心不强，目标感缺乏，不求吃好，只求饭饱？  
自信心不强，不敢做，不像做导购而像做小偷？  
服务意识差，每天都在替企业得罪“上帝”？  
技巧方法不好，能卖出去，意外之喜；卖不出去，意料之中？  
团队合作意识淡漠，不懂配合，甚至相互拆台？

### 课程说明:

本课程着重从销售人员实际工作和所遇到的各种问题出发，结合商业心理学、行为科学等相关系统理论，全面揭示销售工作的本质与问题的核心，并帮助学员发展专业、系统、前瞻、实效的销售流程与技巧，全面提升销售力，创造市场辉煌！

### 培训目的:

重塑对销售职业的了解，建立高效、系统的销售工作模式；  
找到业绩提升的瓶颈，运用营销技巧和相关策略，提高解决问题的能力；  
提升对客户购买决策推动力和拉动力针对性的策略制造能力；  
了解不同客户思维模式，打造良好客户关系；  
全方位提升销售力，倍增公司利润。

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：店长、督导、导购人员

### 授课方式：



· 讲授	· 练习	· 角色扮演	· 故事分享	· 启发式
· 互动	· 小组讨论	· 案例分析	· 讲师点评	教学

### 课程内容：

#### 第一讲：销售认知

##### 一、培训宣导 - 建立学习心态

销售的“道”与“术”

我们离专业化销售有多远？

销售原理及成交的核心要素

高成交率营销模式解析

优秀销售人员的素质要求

#### 第二讲：自我认知

##### 一、销售人员职业理念

是什么？

做什么？

##### 二、销售人员职业行为与礼仪

身心语言魅力

职业行为系统

全方位语言技巧

---

### **第三讲：解密衣食父母—顾客**

客户类型分析

消费心理初探

客户心理趋势与应对技巧

### **第四讲：360°策略性销售流程**

一、守株待兔的黄金法则

等客几宗事

二、客户接近及开场致胜

如何发现时机、掌控注意力、建立信赖感

三、客户需求探寻技巧

客户需求探寻

引导与沟通技术

四、步步为赢：呈示与说明

不同类型客户的价值塑造策略

潜意识塑造法

五、锁定胜局：客户异议的处理

习惯性借口解除办法

如何处理价格问题

六、临门一脚：促成时机的把握与必胜之法

“促”的时机

促单的心、形、法

七、强效成交训练

暖身成交—过桥策略

五种最具杀伤力的成交组合训练

世界第一名的成交话术

八、客户服务与客户关系管理

### **Q&A (问题讨论与答疑)**