

---

# 《如何成为一名卓越的销售精英》

## 【课程前言】

销售工作是世界上最具挑战性、最具创造性、同时也最具趣味性的工作；在这个世界上如果有个职业不分贵贱、不论资格、不靠学历也可以有效证明自我价值的话，那么这个职业一定是：销售！

销售不仅可以帮助客户实现需求和价值，更可以改变我们的命运！那么，如何才能把自己塑造成一名卓越的销售精英呢？如何才能让自己在销售的战场上如鱼得水呢？如何才能让客户认可我们的产品和服务并对我们给予高度赞扬呢？

本课程将会通过销售心态、销售技巧、沟通技巧、成单技巧等方面的内容和学员们共同分享销售的内在规律，期望为各位学员朋友们提供有益的经验分享！

## 【课程对象】

- 1.销售人员
- 2.热爱销售的人士

## 【课程目标】

- 1.帮助学员树立积极的销售心态
- 2.提升学员的销售沟通技巧
- 3.提升学员的客户异议处理技巧
- 4.提高学员的成单效率
- 5.掌握销售的内在规律

## 【课程时间】

0.5-1 天

## 【课程大纲】

### 第一讲 销售前的准备

- 1.做好态度准备
- 2.确立销售目标
- 3.工作环境了
- 4.解产品知识
- 5.了解客户
- 6.准备要传达的信息

### 第二讲 如何初次建立融洽的客户关系

- 1.问候与自我介绍
  - 2.建立融洽关系
  - 3.吸引客户兴趣和注意力
  - 4.陈述相关证据
  - 5.确认客户兴趣度
-

---

### **第三讲 如何探寻客户需求**

1. 客户需求的三个层次
2. 为什么要挖掘客户需求
3. 探寻需求的优势引导法
4. 激发式询问技巧
5. 探寻需求的问题类型
6. 探寻需求的提问技巧
7. 电话沟通中的倾听技巧

### **第四讲 如何根据需求推荐产品**

1. 产品介绍的目的
2. 产品介绍的时机把握
3. 产品介绍的步骤
4. 针对不同性格客户的产品介绍
5. 激发购买欲望的介绍方法

### **第五讲 客户异议处理技巧**

1. 嫌货才是买货人
2. 异议产生的原因
3. 处理异议的原则
4. 处理客户拖延
5. 处理客户顾虑
6. 处理价格顾虑
7. 处理异议的技巧

### **第六讲 有效成交技巧**

1. 克服两种阻碍成交的心理倾向
2. 如何判断客户购买信号
3. 达成协议的步骤
4. 有效成交的技巧
5. 抱怨投诉客户的处理
6. 提高销售
7. 交叉销售

### **第七讲 销售的十三条黄金法则**

1. 销售不在于知，而在于行
  2. 第一印象决定了成交的一半
  3. 倾听永远是制胜的法宝
  4. 人要么不说话，说话必有破绽
  5. 氛围比技巧更重要
  6. 用问题回答问题
  7. 永远要突出价值而不是价格
  8. 把客户欲说又止的话替客户说出来
  9. 关注顾客的顾客
  10. 需求不一定产生订单，痛点却一定可以产生订单
  11. 可以说我的产品好，但绝对不能说竞争对手的产品差
  12. 答非所问
-

---

### 13.你的状态决定了你的业绩

#### **【课堂建议】**

- 1、不迟到，不随意走动，非重要电话不接听，手机静音或关机
  - 2、所有俗务之心都放心，有缘相聚一起学习，共同进德修业
  - 3、课堂中都是同窗好友，无有贵贱亲疏者，我们都是在一起的学习者、分享者
-