
《狼性营销》

只有销售能带来利润，其余一切都是成本！

即使不做销售工作，也要学点销售技巧，因为其实我们所有人都是销售！

销售技巧不是理论知识，而是一种技能和行为，《销售行为实战训练》——改变行为，产生结果！

培训对象：全体销售

学习收益：训练提升销售实战技巧

课程时长：12 课时/2 天

POS 机企业

一、狼的营销智慧

- 1、狼性营销牌团队组建
- 2、销售常见问题剖析——现场答疑指导
- 3、销售的真相——什么是销售
 - (1)销售卖的是什么
 - (2)客户买的是什么
 - (3)销售是卖吗
 - (4)销售 VS 骗子
 - (5)成交的本质——不等价交换

二、狼的营销技巧

1、目标客户定位

- (1)客户是谁

(2)客户需求与痛点分析

(3)营销心理学

(4)如何找到客户

2、要解决的四个基本问题

(1)你是何方神圣

(2)对我有何好处

(3)如何证明是真的

(4)为何要现在买

3、销售实战技巧

(1)销售沟通表达实战训练

(2)无声的销售技巧——销售人员商务礼仪训练

(3)一分钟自我推销——实战演练/现场纠正指导

(4)说服客户的技巧

(5)FABE 产品利益介绍法与 POS 机销售话术设计实战

(6)AIDA 产品展示——实战演练/现场纠正指导

(7)POS 机销售模拟路演实战——现场纠正指导

(7)SPIN 顾问式销售

4、解除客户拒绝

(1)拒绝信号

(2)常见拒绝理由

(3)客户拒绝原因剖析

(4)应对客户拒绝实战演练——现场纠正指导

5、临门一脚——成交

(1)成交信号

(2)促成实战技巧

(3)成交之后

(4)促成失败怎么办

6、服务营销——销售人员的服务技巧

(1)服务意识

(2)产品售后服务

(3)客诉处理实战

(4)客户关系维护

三、狼的营销心态

1、销售工作好干吗

2、穷人最缺什么

3、订立销售目标

4、一位销售的故事

5、成败的秘密

6、为何而努力

7、人生最后悔什么

8、狼性营销誓言

本课程采用的培训教学法：

讲授

产婆术

VHF

程序化教学

头脑风暴

小组研讨

案例

教练

体验式

七步阶梯教学法