

---

## 《顾问式销售—进阶式修炼六步曲》

### 课程背景：

- 客户人物性格、心里分析能力不强；
- 不能从客户组织架构分析哪些是关键人物，那些是核心人物；
- 客户的沟通技巧能力不强，不能通过沟通发现客户的需求和难处——然后不能将证券客户的难处扩大，引起对我们产品的需求——最后是不能有效提供产品解决方案帮客户解决问题的方式，完成销售推广；
- 产品推广方案的步骤不能有效制定；
- 不懂得销售人员的角色定位；
- 职业心态训练；
- 销售人员的自我认识；
- 工作对销售人员的素质要求；
- 弄清楚我们是“服务员”还是“推销员”；
- 如何解决我们工作中的疑难杂症。

### 课程目的：

通过本次营销人员的培训，以期达至以下目标：

- 面对客户在价格方面提出的要求或质疑，销售人员如何回应的技巧（公司产品一般不打折或是折扣幅度很小，比较透明）；
- 提升员工的素质；
- 提升团队的士气；
- 提升销售技巧；
- 提升销售人员后期的业务推广能力。

---

总结：通过闫老师的培训，提升销售人员的整体销售能力，更能积极主动的投入后期的工作当中。

**课程时长：**2天=12小时

**授课特殊要求：**

- 全员统一将手机放置保管箱，设专人接听
- 分小组竞赛模式学习，失败方承受惩罚
- 西点军校标准化学习模式

**课程大纲：**

**第一部分：销售人员的角色定位**

1. 销售员的第一个角色定位就是做一个专业的销售专家
2. 销售员区域销售目标的实现
3. 市场信息的反馈
4. 要懂得自己策划区域市场

**案例：捡胜利果实**

**第二部分：高效客户沟通技巧**

破冰：沟通体系的认知

- 1、沟通的实质与内涵
- 2、沟通的禁忌
- 3、沟通的过程模式

**小测试：了解你的沟通技能**

一、沟通的技巧

- 1、沟通中的专业表达

- 
- 2、沟通中的问答技巧
  - 3、不要让肢体语言出卖你
  - 4、沟通中掌握技巧
  - 5、沟通中的反馈技巧
  - 6、如何克服沟通中的障碍
  - 7、如何留下良好的第一印象
  - 8、如何建立你的亲和力
  - 9、沟通中如何管理你的情绪

## 二、沟通提升与进阶

- 1、声情并茂的沟通
- 2、沟通的真谛
- 3、沟通的最高境界！

案例：分享 1---3 证券客户管理实例

## 第三部分：销售人员的自我认识

### 一、销售人员的职业目标定位是什么？

- 1、销售人员的现实痛苦
- 2、销售管理者职业能力的优劣
- 3、五种典型的销售经理形态
- 4、寻求未来的职业“金腰带”

### 二、成功销售管理者的职能角色定位

- 1、成功销售管理者的内控心态
- 2、管理销售部门的责任价值分析

---

3、销售经理的五种角色与角色要素转变

4、优秀与平庸的销售经理的四大差异

三、成功的销售管理者资源运用之道

1、扩展问题思考的范围

2、寻求老板的认同和支持

3、销售经理系统思考三原则

4、取得销售团体的认同并建立影响力

5、制定自己的发展目标和行动计划

**第四部分：“销售”与“服务”的关系营销**

1、销售靠速度

2、服务靠体系

3、营销靠关系

4、业绩靠方法

**第五部分：如何对待不同的证券客户**

1、鄙视型

2、怀疑型

3、观望型

4、知晓型

5、捣糨糊型

6、综合型

**第六部分：如何向证券客户介绍产品**

1、介绍产品如介绍人

- 
- 产品本身
  - 销售人员的本身
- 2、对产品的专业知识
  - 3、利用产品的性能展开话题
  - 4、运用图标、数据引入产品主题
  - 5、处理客户购买异议
  - 6、帮助客户签单