
《快速（终端零售）销售技能训练班》

课程前言：

- 为什么销售人员恐惧见客户，害怕客户拒绝，如何解决？
- 为什么销售人员客户资源很多，客情关系也不错，就是不成交？
- 为什么销售人员总是松散，懈怠、消极、盲目的追求自由
- 为什么业务人员总是认为，自己是在打工
- 销售员听的课很多，专业知识掌握的不少，可就是没业绩，问题在哪里？

课程目标：

通过学习本课程，您将实现以下转变：

- 全面提升员工觉悟，职业性，自动自发性，等积极性。
- 学习高效的沟通技巧和完美销售流程
- 强化训练销售人员的临门一脚的成交技巧
- 提升销售人员的冠军推销技巧，业绩倍增

课程目的：一堂超值的课程，一堂让你受益终生的课程，一堂让你的业绩快速增长 30%的课程，一堂让你拥有一支专业化训练有素的销售团队，一堂你一生不能错过的一堂课程。它将成为你一生用之不尽、取之不竭的宝贵财富。

授课风格：案例分析、演讲、互动、现场模拟

培训对象：全体营销人员

授课时间：1 天——2 天（根据客户的需求适当调整）

课程大纲：

第一章、销售人员对销售工作的认知

- 1、销售的定义
- 2、销售工作对人生的重要意义

第二章、销售人员应具备的四种特质

- 1、 热爱并乐于工作
- 2、 强烈的企图心
- 3、 自信心
- 4、 德行是建立信任的基础

第三章、销售人员的话术设计

- 开场白话术设计（新、奇、简）
- 产品解说技巧（需、特、明）
- 销售话术促成技巧（稳、超、明）
- 销售话术临门一脚（快、狠、准）

第四章：销售员的高效沟通

沟通的概念

沟通的三重境界：

- 一、沟而不通
- 二、有效沟通
- 三、不沟而通

完美销售流程建设：

建立信任——探寻需求——介绍产品——促成

□ 销售人员肢体语言的五种误区

- (1) 微笑。要求标准：眼含笑意,嘴向上弯。微笑时要露出 8 颗牙，
- (2) 和客户之间的距离保持在 1.2 米。（是人与人之间的安全距离。）
- (3) 介绍产品时，不要站在顾客面前或背后，应站在一侧。
- (4) 在与顾客交流时，不要双臂交叉抱于胸前。
- (5) 不能把双手放在裤袋中，也不能用手托下巴。

第五章、销售中的促成技巧

□ 快速解除客户异议的黄金法则：

认同——赞美——转移——反问

1、直接成交

2、预先框式

把沟通之后，可能还有的疑惑，提前说出来

3、重新框式

例：太贵了/不当家

4、解除框式

客户的四种类型

□ 沉默型抗拒：

□ 借口型抗拒（批评型抗拒）

□ 问题型抗拒（应对步骤分析）

□ 怀疑型抗拒（应对步骤分析）

第六章、销售中的临门技巧

客户成交的五种心理：

1、好奇心 2、从众心理 3、占有欲 4、紧迫感 5、失落感

□ 6+1 法则

□ 总结成交法

□ 鲍威尔成交法（海湾战争）

拖延一项决定，比做一件错误的决定，更浪费美国人的时间和金钱。

第七章、根据人的不同性格采取相应的销售策略

活泼型（表现型）

外向、直率友好、情绪波动大

完美型（分析型）

严肃认真、语言准确、注意细节

力量型（支配型）

果断、独立、有能力、精力旺盛

和平型（亲切型）

合作、友好、赞同、耐心、轻松

（案例分析）