

销售精英的六项修炼

培训对象

中层干部 基层主管

课程收获

销售精英的六项修炼

课程大纲

第1步：销售心态与正确观念 - 备战篇

1-1. 选择自己的路，做成功的人！

1-2. 三重思维修炼助我业绩倍增！

1-3. 我该如何思考（训练）？

演练. 定下你的1年和3年目标！

第2步：解读卖点与了解优势 - 备战篇

2-1. 销售大师先从基本功开始？

2-2. 产品卖点的定义及属性

2-3. 三层卖点对应客户的哪些需求！

实例2. 列举实际产品！

实例2. 列举实际产品！

实例2. 列举实际产品！

实例2. 列举实际产品！

实例2. 列举实际产品！

实例2. 列举实际产品！

演练. 自己产品的3层卖点及核心卖点！

第3步：解析买点与掌握渴求 - 作战篇

3-1. 渔塘理论

3-2. 挖掘买点前的铺垫准备

3-3. 客户不同程度的需求定义！

3-4. 交际初期不可触碰的底线！

3-5. 不同客户相同需求的不同买点

3-6. 确认客户需求的5心原则

实例3. 销售百科全书 - 出处：公共资料

演练. 自有产品的客户需求及买点！

第4步：接通触点与达成认同 - 作战篇

4-1. 客户心中的接受逻辑和顺序！

4-2. 突现绝对优势征服客户！

实例4. 24小时卖50个亿的手机 - 出处：中国联通

4-3. 接通触点必知，主体演变后的针对性！

4-4. 接通触点4步原则！

演练. 如何突现自己产品的绝对优势

第5步：锁定目标与谈判成交 - 作战篇

5-1. 成交5项特征，把握火候决定成败！

5-2. 升温催化成交的4种技法！

案例 5. E-learning 产品销售

5-2. 成交之时，4 项 必知！

演练. 自己产品催化成交的方案

第 6 步：持续服务与经营“饲养”- 牧人篇

6-1. 不是结束销售，是开始营销。

6-2. 建立 5 星服务标准圈子

6-3. 5 星服务的 5 定期法则

6-4. 圈内圈外，分层次针对性做工作！

案例 6. 猎人不再打猎了

演练. 自己客户的服务计划