

---

# 超级销售特训

## 培训目标

- 掌握销售技巧、销售谈判和沟通技巧
- 建立正确的销售观念和概念
- 熟练掌握高效的促销工具和策略

## 培训对象

- 企业销售经理、区域经理、销售主管、促销主管及一线销售人员等

## 培训时间

不少于6标准课时

## 课程特色

- 深度剖析,创新思维,实效策略
- 案例分析,情景模拟,生动化教学
- 前瞻性、可操作性、实效性

## 课程大纲

### 第一讲 提升素质——建立积极心态，让你永远没有失败

#### 一、销售人员心态素质修炼

- 1、销售员的心态修炼
- 2、销售员的情商修炼
- 3、销售员的意志修炼

---

二、销售人员心思想素质修炼

三、销售人员业务素质修炼

## **第二讲 塑造形象——展现你的魅力，让客户“爱”上你**

一、销售人员的职业形象

二、销售人员常用商务礼仪

## **第三讲 工作准备——有备无患、万无一失**

一、工作前准备

二、超级销售员工作程序

1、第一步：市场调研

2、第二步：制定营销方案

3、第三步：实施营销方案

4、第四步：评估营销方案的实施情况

5、第五步：调整或制定新的方案

## **第四讲 开发客户**

——有效开发客户，让你的业绩突飞猛进

一、拜访前的准备

1、熟悉顾客情况

2、必理准备

3、形象上的准备

4、慎选访问时间

5、设想对客户可能提出的问题

二、接近顾客

---

(一) 约见客户的技巧

(二) 接近客户的八大方法与技巧

(三) 接近客户应注意的问题

## **第五讲 高效面谈——让你拥有战无不胜的面谈说服力**

一、面谈的基本原则

二、面谈中推销艺术

三、面谈中的演示

四、面谈中的心理战术

五、面谈中听的技巧

六、面谈的提问技巧

七、面谈中的答复

八、面谈中的说服方法

九、产品示范与说明

## **第六讲 处理异议——让客户充分信任你**

一、客户异议的八大类型

二、处理客户异议的态度

三、处理客户异议的六大方法技巧

## **第七讲 快速成交——开发你的洞察力，迅速捕捉成交信息**

一、快速捕捉成交信号

二、快速成交十大策略

## **第八讲 时间管理——高效利用时间，让你成为指挥时间的将军**

一、时间的特征

---

二、为什么你是 3M 销售人员

三、高效时间管理的原则

五、有效时间管理的方法

六、节省时间的窍门

## **第九讲 自我训练——让你拥有走向成功的终身受益的训练方法**

一、销售自我训练

二、销售能力提升

三、经常自我积极谈话：

四、超级销售员的清晨七问

五、超级销售员的静夜六思