

《快速签单的销售技巧实务》专题班

适合对象：企业销售人员、营销经理

课时安排：2天1晚

课程背景：

快速签单，签大单，创造卓越的销售业绩，赚取数不清的财富，是所有业务代表孜孜以求的事情！然而，我们如何才能快速签单？怎样才能创造卓越的销售业绩，赚取数不清的财富？做销售，人们起早贪黑、废寝忘食、风雨兼程、喋喋不休……但鲜有人去研究客户：客户在采购的时候他们在想些什么？客户在采购的时候一般是采取什么样的步骤……试想，你做销售都不知道对方在想些什么，对方在采购的时候是怎么做的，你怎么把产品卖给他！《快速签单的销售技巧实务》特别注重客户采购的四项心理分析和客户采购的具体步骤，属于实战性的销售课程。这是它的成功之处。因而无论是对企业还是对销售人员均是必修课——

培训后的直接效果：

1. 通过学习，使学员真正认识到做销售就是做人，这是销售的本质所在；
 2. 使与会者深切地认识到，要创造卓越的销售业绩，一是必须喜欢自己所销售的产品，二是必须认同并热爱自己的公司——因为，“忠诚员工培育忠诚客户”；
 3. 使学员在礼仪与形象塑造方面有一个突破，以赢得客户的好感与信任，进而赢取定单；
 4. 通过学习，使学员了解销售流程，把握销售流程中每个环节的细节，从而不断提高成单率；
 5. 工业产品的销售对象一般是一级企业组织，是大客户，通过学习，让学员掌握大客户销售的基本技巧；
 6. 使学员掌握商务谈判的实战技巧，从而在产品销售活动中以尽可能提高销售利润率；
 7. 客户关系管理是企业获得源源不断利润的关键所在，使学员掌握跟进客户，维护客户的实用技巧；
 8. 销售是一个极具挑战性的职业，通过学习，使学员掌握自我激励的方法，以确保业务代表在职业生涯中保持“永不言败”的心态与作风。
-

课程特色：

实战型职业培训师，一位娓娓道来的讲述者，一位鞭辟入里的评论者，一位语惊四座的实战家，一位引领前沿思潮的导师，功底深厚，专注投入；以学员为中心，采用讲授、案例研究、情景模拟、游戏体验等现代互动式学习方式；理性了解与感性认知二者巧妙结合，学员适当笔记，既消化课程又在快乐中接受——卓越的培训效果。

课程大纲

第一单元：快速建立关系的技巧

一、快速签单的前提

附：世界上95%以上的富翁都做过推销

二、快速签单对业务代表的基本素质要求

三、快速签单需要在推销产品之前先推销自己

- 1、业务代表应掌握的三项基本技能
- 2、一对一销售面谈的“七大要领”
- 3、嘴巴甜一点，度量大一点
- 5、你不能不掌握的神奇武器
- 6、学会不吝真诚的赞美
- 7、使用名片的技巧

第二单元：快速识别客户的心理需求

——树立以客户为导向的营销理念

一、4P理论的产生

- 1、亨利·福特的梦想——经典的4P理论
- 2、以产品为导向的营销模式
- 3、小戴尔以客户为导向的新理念
- 4、影响客户采购的四项心理要素
- 5、以客户为导向的营销策略

二、影响客户采购的四项心理要素

三、销售的四种力量

第三单元：快速签单的六步销售法

一、客户采购的六个步骤

二、针对大客户采购流程的六步销售法

- 1、获取客户信息、资源的11种方法
- 2、面访客户的期望与要领
- 3、进行需求分析的两大原则
- 4、销售定位的首要任务与主要工作
- 5、赢取定单阶段的两项关键举措

(1) 遵循“三大成交策略”

(2) 临门成交六法

6、把握让公司财源滚滚的关键环节

第四单元：快速签单中的大客户销售

一、大客户的定义及其四项特征

二、进行大客户销售资料搜集

- 1、大客户背景资料的六个方面
- 2、竞争对手资料的四个方面内容
- 3、大客户项目资料六个方面的内容
- 4、进行大客户销售活动的关键资料

三、大客户组织内影响采购的六大类客户

第五单元：快速签单的谈判技巧

一、什么是商务谈判

二、与大客户进行商务谈判的“三要素”

三、与大客户进行谈判的三大策略

四、商务谈判的主题——价格

- 1、顾客常用的“杀价策略”
 - 2、谈判时的“报价技巧八法”
 - 3、议价技巧“六招”
- #### 五、成为谈判高手

第六单元：NLP 在签单过程中的运用

一、NLP 销售法

眼睛解读线索（一）

眼睛解读线索（二）

眼睛解读线索（三）

眼睛解读线索（四）

眼睛解读线索（五）

眼睛解读线索（六）

二、销售中的提问技巧

1、开放式提问及其特点

2、求证式提问及其语言形式

3、封闭式提问及其语言表达形式

4、封闭式提问的使用

第七单元：巩固营销活动成果-培育忠诚客户

一、认识客户价值

二、客户服务原则

三、客户流失的原因探究

四、做好客户上门跟踪服务

1、什么是客户服务

2、为什么要重视客户关系

五、忠诚客户给企业带来长期收获效应

六、六大类忠诚客户

七、获得客户忠诚的两种主要方法

第八单元：快速签单力量的源泉

一、强烈企图心

情景模拟：走出自信

二、设定成功的目标

提个醒：

那些没有奋斗目标的人，终其一生，他们都是在为那些有明确奋斗目标的人而活！

1. 目标的作用

2. 设定目标的原则

3. 设定未来一年内的目标

4. 针对目标制订计划

案例研究:山田本一的马拉松冠军

三、让成功的目标激发潜能

感性冥想：我真的很不错

1. 人体的五种潜质

2. 开启潜能的钥匙

自由问答、互动