
《快速提升销售技能》—课程大纲

主讲：刘安达

课程大纲

壹、 为什么要做销售？

- 1、所有的成功人士都是销售高手。
- 2、销售——改变命运的钥匙。
- 3、销售——拥有终身的“铁饭碗”。

二、 销售理念——成败关键！

- 1、什么是正确的理念？
——永远为顾客提供更大价值！
- 2、如何正确地做人？
立信——守时、守信、守言！
- 3、如何打造核心竞争力？
善于创新——别出心裁，与众不同！
- 4、大量行动——完善积累
阴阳原理
马太效应
自然法则

贰、 情商——销售必备的底蕴

- 1、什么是情商 EQ？
- 2、人际关系的重要性。
- 3、为什么要培养一个迷人的性格？
- 4、你到底要什么？
- 5、人有什么需求？
- 6、好的性格有什么用？
- 7、如何与你的重要人物相处？
- 8、如何应对逆境
- 9、成功为什么不容易？
- 10、成功是需要耐心的
- 11、你的短板在哪里？

四、销售技能——赚钱的本领

销售应该注意的环节：

- 1、低调，不争
- 2、精通业务产品知识
- 3、善于使用工具
- 4、学会掌握“切入点”
- 5、精于赞美
- 6、永远推销希望
- 7、熟练掌握销售流程

销售的五大流程：

- 1)、找到需求
- 2)、激发兴趣
- 3)、展示价值
- 4)、提供建议
- 5)、接纳产品
- 8、每日反思

五、话术——成交的关键

沟通应注意的事项：

- 1、能熟练掌握赞美的尺度
- 2、是会听而不一定是会说
- 3、先顺从后引导
- 4、忌讳用语：你、不对、不是、不行等指责用语
- 5、忌讳贸然打断对方谈话，学会掌握“切入点”
- 6、尽快了解对方的需求，善于提问
- 7、善加使用工具，如：数据，照片，故事等
- 8、面带微笑，不强势，不霸道，不张狂。
- 9、懂得驾驭声东击西之术，先给后得。
- 10、沟通重在用心

此课程从为什么要做销售着手，逐步阐述销售应该具备的理念，底蕴，技能，话术等内涵，真正为销售人员量身打造出

全面、系统，实用的经典课程，**可让学员迅速提升自己的销售技能！**