
卓越营销技能提升八步实战课程

●课程对象

销售经理等中基层管理者、经验丰富但想进一步提升销售业绩的资深销售人员、新晋加入销售队伍的年轻销售人员、企业招商人员,区域营销人员、其他终端一对一谈判销售的人员(促销员,导购员)。

●课程背景

1.对企业而言,最大的成本,不是广告和推广费用,而是没有经过训练的员工,他每天都在得罪企业的客户;

2.教育不等于训练,教育只是告诉你什么是对的,训练才能让你把事情做对。教育可以改变观念,训练才能改变行为。

●课程收益:

1.为企业解决实际销售和商务礼仪问题,提升您的团队销售业绩!

2.课程将深刻诠释销售行为的核心本质,掌握简单易行并行之有效的销售实战技巧,从根本上把握与推进客户购买进程,提升成交率!

3.课程将彻底打破前期思考方式的刻板化,提升营销人员的行动能力,思考能力,沟通表达能力。

●课程时间:一天6小时

●课程大纲:

步骤一 如何做正确的事——思考力

- 1、4段营销公理;
- 2、销售的七大原则;
- 3、营销人员具备的态度;
- 4、正确心态的建立。

专业销售五大能力测评 正确心态的建立 正确心态的建立的十大步骤

步骤二 如何把事情做正确——执行力

- 1、营销员的职责;
- 2、营销员的七项素养;
为什么必须成为专业的超级营销人员? 超级营销人员的成功途径
营销人员7大素养
- 3、执行营销人员九大特点
- 4、执行的三大核心与科学程序
- 5、执行的48字真经

步骤三 修炼建立陌生关系——自信力

- 1、自信力的训练;
- 2、让人快速喜欢你的九大方法

3、打造商务礼仪专家气质的七大步骤

4、如何处理拒绝；

为什么有拒绝？拒绝的本质

如何处理客户的拒绝？——调整自己的心态

5、如何化解客户提出的难题

6、如何快速高效开发新客户

计划与活动：计划我们所做的，做我们所计划的。

如何寻找；寻找潜在客户的原则

接触前的商务礼仪准备(资料准备工具准备形象准备行动准备心态准备情绪调整)

步骤四 发现和满足客户需求——理解力

1、客户的类型，如何应对

2、销售流程与心智再造

3、销售是感情的互动，情绪的转移，信心的传染

4、掌握临门一脚的方法：顾客购买了产品，并不是销售的结束；

步骤五 让客户说“是”——影响力

1、如何塑造产品的价值；调动对方情绪

产品说明的方法 产品说明的步骤

产品介绍的八大技巧及注意事项

提出解决方案 (FAB)

捕捉客户的购买信息成交的时机：客户在购买时发出的信息与信号
(你塑造的产品价值在得到客户认同后) 提出购买建议 (解决方案)

2、如何解除客户的抗拒点；让对方认可你及产品

客户通常的抗拒点 什么是抗拒点 客户七种最常见的抗拒种类

客户抗拒的本质:解除抗拒点的方法解除抗拒点的公式

解除抗拒点的成交话术设计思路

解除抗拒点原则

解除客户抗拒的技巧

处理抗拒点 (异议) 的步骤

3、成交

为什么成交

a 成交的三最 b 成交的三个重要观念 c 成交的三大关键 d . 成交的信念

成交技巧 成交的注意事项

实战训练

步骤六 持续的愉悦服务——取悦力

1、营销员良好的第一印象、形象

2、营销人员销售礼仪技巧

3、如何快速建立信赖感

4、信赖感的5大原则

建立信赖感的三原则

快速与客户建立信赖感的五大策略

初次接触要诀

建立信赖感的沟通技巧；

步骤七 让我们和客户走得更近——沟通力

- 1、沟通的信念
- 2、沟通的策略
- 3、说话的技巧
- 4、沟通三要素
- 5、发问的技巧之聆听
- 6、沟通技巧之赞美
- 7、沟通技巧之发问
- 8、设计问题的原则
- 9、问题类型实例
- 10、分清客户类型，确定沟通策略
- 11、沟通的肢体语言与礼仪

八 让客户心随我动——应变力

- 1、以快制变，速度第一
- 2、争取主动是关键
- 3、最佳团队模式与应变力
- 4、超级团队能力和行动力
- 5、如何有效适应营销环境的变化
- 6、筛选客户和客户价值
- 7、营销增值是企业核心竞争力