

《家具门店销售团队综合能力》



龙定元老师

十五年房地产企业管理及营销经验

五年门店商超管理及营销经验

八年的企业培训经验

北大全网营销商学院项目组研究专家

重庆市工商局特邀嘉宾

名人堂商学院特聘导师 高级人力资源管理师

西南政法大学客座教授 深圳潜力股基金有限公司董事 重庆顺人房地产有限公司董事长 亚洲超级演说家；被业界称为狼性团队实战训练导师高手之一、众多知名企业顾问，培训过的企业超过 300 家。

多次在重庆市获得奖项，关于(国十条)中国经济走势，发表过演讲。

课程背景：

家具门店作为信息、谈判、成交、品牌展示等**经营场所**其管理销售是非常重要的，所有的门店经营管理的好坏直接影响着销售的实际水平。

在门店的日常业务流程中，对于客源、市场等信息的收集依赖于销售人的勤奋工作；在销售成交中需要的是销售的谈判斡旋能力；

在具体销售过程中需要的是销售人员的专业知识和完善的售后服务。

课程大纲：

第一节：绝对成交——家具门店拓客、来客、跟进

- 1、如何开发社区客户
- 2、门店客户购买7个阶段
- 3、家具产品介绍与技巧
- 4、如何做到逆市营销
- 5、如何让客户信任你
- 6、销售谈判与技巧

第二节：门店销售团队提升——如何找到团队发展的瓶颈

- 1、如何建立自己的核心团队找到新的“增长点”
- 2、如何突破员工的思维模式
- 2、如何相互激励相互配合

第三节：好心态才有好业绩

- 1、什么是心态
 - 2、改变不了别人，就改变自己
 - 3、销售人员快速建立四个信任
- 案例：客户习惯

第四节：人际关系处理

- 1、什么是人际关系处理
 - 2、人脉是创造财富最有效的管道
 - 3、人脉关系的六种模式
- 案例：马云的人际关系

第五节：高效沟通

- 1、沟通的目的
 - 2、与客户沟通要快速建立四个要素
 - 3、团队跨部门沟通的六个原则
- 案例：小和尚与老和尚对话

第六节：门店销售人员个人职业素养²

- 1、什么是职业素养
- 2、销售人员的九个素养

第七节：门店销售目标、计划、行动

- 1、达成目标的四个步骤
- 2、销售人员期望的四个强度
- 3、目标订立有三大误区
- 4、计划方案
- 5、行动四步

第八节：门店销售人员的观念与心态

- 1、什么是观念
 - 2、做销售应具备四个心态
- 案例一：老太太创新观念的战略

第九节：门店销售人员的时间管理

- 1、明明做了很多事；结果。。。
 - 2、忙了一天，但不知道自己做了什么
 - 3、时间管理有哪些法则
- 故事；小分享生活启迪——时间奔跑

★培训过单位

江西银行各支行《门店销售团队综合能力提升》

【课程对象】 银行大堂经理、柜台人员、信贷部主任、信贷员；为获得最佳的落地效果，产生最佳绩效，特别建议黄金团队组合：银行大堂经理+柜台人员+信贷部主任+贷款部精英！！

【授课方式】 讲师讲授 + 视频演绎 + 案例研讨 + 角色扮演 + 讲师点评 + 落地工具

【温馨提示】 本课程可为企业量身订制内训服务，欢迎咨询！

巴果商城线下门店《门店销售团队综合能力提升》

【课程对象】 门店店长、储备店长、主管、资深导购等；为获得最佳的落地效果，产生最佳绩效，特别建议黄金团队组合：董事长+总经理+运营管理者+培训经理+督导+分公司经理！！

【授课方式】 讲师讲授 + 视频演绎 + 案例研讨 + 角色扮演 + 讲师点评 + 落地工具

【温馨提示】 本课程可为企业量身订制内训服务，欢迎咨询！

重庆工商中小企业管理《门店销售团队综合能力提升》

【课程对象】重庆工商局所有扶持的企业；总经理、门店店长、储备店长、销售主管；为获得最佳的落地效果，产生最佳绩效，特别建议黄金团队组合：分公司总经理+运营管理者+门店经理+销售主管！！

【授课方式】讲师讲授 + 视频演绎 + 案例研讨 + 角色扮演 + 讲师点评 + 落地工具

【温馨提示】本课程可为企业量身订制内训服务，欢迎咨询！

福来家汽车各门店《门店销售团队综合能力提升》

【课程对象】门店店长、储备店长、销售主管、分公司总经理；为获得最佳的落地效果，产生最佳绩效，特别建议黄金团队组合：门店店长+运营管理者+运营总监+销售经理+销售主管+分公司总经理！！

【授课方式】讲师讲授 + 视频演绎 + 案例研讨 + 角色扮演 + 讲师点评 + 落地工具

【温馨提示】本课程可为企业量身订制内训服务，欢迎咨询！

★培训过单位：江西商业银行、中铁集团、西南政法大学继续教育学院、重庆市工商局中小企业局、巴果电子商务平台商学院、宏盛智能停车库有限公司、福来家汽车销售有限公司等（培训企业 300 家以上；以上培训视频百度搜索龙定元）

作为公司的高层一定要把员工头脑里小富即安的思想打掉，迫使员工不断的进化，只有这样才会换来企业真正的持续进步！

危机是创造出来的：要做一个伟大的企业，对待成就永远都要战战兢兢，如履薄冰。不是强者淘汰弱者，就是弱者淘汰强者。当弱者形成群体的时候，他们存在的唯一方式，就是想方设法为强者设置障碍，然后把强者淘汰。