

用结果说话，以实效为准，为目标负责，因为专业所以卓越

《金牌销售实战技能提升》

主讲：吴兴波

课程类别

销售心态、销售准备、销售拜访、有效沟通

培训形式

专题讲授/互动问答/案例分析/视频分析/现场讨论

培训时间

1天，不少于6标准课时

课程特色

- ✦ **系统性**：在广泛调研、分析企业销售、市场需求的基础之上，严格筛选，精心策划的经典课程，课程内容设计系统、合理、极具针对性；
- ✦ **实战性**：本课程整合了近十年一线销售的方法和技巧，坚信不能用于销售实践的方法都是无效的，本次销售技巧训练聚焦于销售实际操作能力的提高，简单、实用、操作性强。
- ✦ **实效性**：对销售人员来说，仅仅知是不能创造业绩的，是没有任何意义的。本课程强调销售要敢于行动，上午学完下午就能用，可用，会用，通过改善销售思维而改变销售行为，通过提升销售能力点而提升绩效。

课程纲要

第一部分：销售理念 - 决胜销售的基础

1. 以客户为导向的顾问式销售理念
2. 什么是顾问式销售，为何要开展顾问式销售
3. 我们为什么胆怯，销售需要勇敢面对
4. 先开枪，后瞄准，世界上最重要的一位顾客是谁
5. 销售就是客户心理感觉，就是心理对待价值
6. 销售买卖关系，客户之核心感觉
7. 信任乃合作之梁，建立信任的五个纬度，关键时刻关键动作

第二部分：精心准备—决胜销售的前提

1. 知己知彼
◇ 内部信息
◇ 外部信息
◇ 市场环境
◇ 客户需求
◇ 竞争对手
2. 销售工具准备

◇ 客户资料
◇ 名片、笔、本
◇ 产品资料准备
3.其它准备

◇ 形象准备
◇ 专业准备
◇ 非专业准备
◇ 拜访话术准备
4. 销售目标准备

◇ 分析案例市场
◇ 制定销售目标
◇ 分解销售步骤
◇ 执行达成销售目标

第三部分：成功拜访—决胜销售的关键

1. 拜访客户的时机与对象

确定拜访客户 确定拜访时间 确定拜访地点 确定拜访方式 确定拜访目标

2. 拜访的流程

3. 营销接待要注意的礼仪

4. 服饰仪容，微笑的力量，坐有坐相，站有站姿

5. 同客户一样的“职业化”

第四部分：有效沟通—决胜销售的核心

1. 有效沟通的信念与四个原则

2. 有效沟通是理解力

3. 有效沟通的黄金定律

4. 有效沟通的关键点

5. 沟通障碍及化解办法

6. 沟通中的听、说、看、问

聆听的技巧 诉说的技巧 察看的技巧 问的技巧

第五部分：了解需求—决胜销售的根本

1. 顾问式销售 SPIN

情景性：问题现状 探究性：问题询问

暗示性：暗示询问 解决性：确认询问

2. 了解需求的5W2H

(Why) 为什么 (What) 做什么 (Who) 何人做 (When) 何时

(Where) 何地 (How) 如何 (How much) 多少

3. 了解需求的策略和方法

4. 满足需求的策略和方法

5. 马斯洛五项需求的销售应用

第六部分：异议处理—决胜销售的事半功倍

1. 处理反对意见准则 2. 减少反对意见出现的方法 3. 真假反对意见

4. 处理反对意见的过程 5. 异议处理流程 6. 见招拆招的技巧

第七部分：绝对成交—决胜销售临门一脚

1. 试水温 2. 预留让步空间 3. 提出成交请求的最佳时机

4. 缔结成交的十大法则 5. 成交前、中、后

6. 价格谈判技巧：① 如何报价？如何让步？② 如何议价：谁先让价谁先死

③ 让步次数与幅度 ④ 让对方感觉他赢了，让他感觉他在掌控格局

7. 谈判心得：站在别人的角度来考虑自己的利益