

---

---

# 《业绩飙升.实战营销技能提升》

主讲：何兴胜

## 【课程背景】：

销售是企业的先锋！即使我们的产品不如别人，但是我们的销售能力超越别人，所以市场仍然是我们的。因为我们知道并做到——训练了一支强悍的销售先遣队。很多企业却在等待和埋怨，他们都在希望天掉良将，天赐良机，而我们却自己去打造……。

面对自己的团队凭借经验的积累和简单的传授来提升销售能力，速度太慢，而且技能不够精炼，去应对那些训练有素的销售团队，甚至不知道败从何来，为何而败！世界上有很多产品就本质来讲，并不是他们的产品有多么好，甚至有时候还不如你们，但他们的销量却远远大于你们，您如果仔细研究一下，会发现他们会在自己的销售团队上用功夫，每个销售员是都技能超群，训练有素，想不卖出产品都难啦！本课程专门为企业打造实战型的销售精英而设计，课程从如何寻找准顾客、如何建立信赖关系、如何促成产品成交等行销知识讲解销售，精心为企业打造和培养销售特工，去争夺属于自己的销售领地和最终现实企业在市场上的霸主地位。

## 【适合对象】

企业管理干部及管理人员

## 【课程方式】

理论传授+案例分析+角色演示

## 【所需课时】

1天(6/小时)

## 【所需课时】

1. 正确认识销售与营销的本质内涵，建立永续营销系统
2. 掌握识别准客户、挖掘和创造客户需求的基本方法
3. 熟悉并掌握核心的销售策略和营销技能
4. 熟悉并掌握如何演绎产品价值，击败竞争对手的策略和方法

## 【课程大纲】：

第一章：销售和营销概述

1. 行为的过程分析
2. 包含的内容分析

- 
- 
3. 思考的角度分析
  4. 结果的诉求分析

## 第二章：客户消费心理

1. 客户购买心理的演变
2. 顾客究竟买的是什么
3. 我们到底应该卖什么

## 第三章：主动营销理念

1. 现代营销已进入“主动营销”时代
2. 什么是主动营销？
3. 为什么要主动营销？
4. 怎么做到主动营销？

## 第四章：实战营销技能

1. **收集客户线索，确定目标客户**
  - 准客户的基本条件
  - 客户线索渠道分析
2. **充分售前准备**
  - 准备的好坏决定事情的成败
  - 售前准备项目和要求
3. **建立客户关系**
  - 建立客户关系本质就是推销自己
  - 赢得客户信赖的有效方法
4. **了解和创造客户需求**
  - 如何了解和挖掘客户潜在需求
  - 创造客户需求的原理分析
5. **产品介绍与价值呈现**
  - 产品介绍 FABE 法
  - 产品价值塑造的有效方法
6. **成交促成**
  - 成交时机
  - 拒绝处理
  - 成交方法
7. **售后服务与管理**
  - 消除客户抱怨
  - 争取转介绍
  - 赢得永续销售