

《销售冠军打造风暴》 (1天)

主讲：江猛老师

【课程背景】

销售人员，很多人做了很长时间，没有达到预期的效果，我总结了终极原因是自己在方法上面研究的太少，也可以说自己在工作中没有用心；销售不是在成交的时候才叫销售，现在的销售化解在无形当中，无处不在，随时进行。真正的成交就在那几秒钟。

【课程目标】

- 员工综合职业化素质的提升
- 增强团队和公司的核心竞争力
- 对销售的环节和个人素质的提升有一个定位和认识
- 多角度学习一些营销方法；
- 提升自己在营销各个环节的管控；
- 增强营销人员的综合营销能力和心理素质。
- 营销心态提升强化

【课程特色】

- 为了确保学习的有效性，本课程将采用讲解、测评分析、案例分析、互动讨论、音像视频等综合教学方法，满足不同风格学员的学习要求。

【课程对象】

- 企业全员。

课程大纲：

<p>第一章、销售人员潜能激发 (组建团队、模拟演练、录像观看、案例分析、游戏互动)</p> <p>一、赢在心态，激发无限能量</p> <p>(壹)、疯狂的激情 (贰)、正确的信念 (三)、别对自己说不可能</p> <p>游戏：杯中针</p> <p>(四)、凡事以结果为导向，不找任何借口 (五)、高度的责任感 (六)、明确的目标 (七)、付出的精神 (八)、良好的团队精神</p> <p>游戏：激情节拍</p> <p>(九)、喜欢自己的产品 (十)、做事情是全力以赴还是“全力应付”</p> <p>游戏：四肢抬人</p> <p>第二章：面对面顾问式销售</p>	<p>五、九种客户沟通的开场技巧</p> <p>1、称赞 2、探询 3、引发好奇心 4、诉诸于好强 等等</p> <p>十二种创造性的开场白</p> <p>1. 提及金钱 2. 真诚的赞美 3. 利用好奇心 4. 提及有影响的第三方 5. 举著名的公司或人做例证 等等</p> <p>高效的客户谈判策略</p> <p>1、客户谈判原则 2、客户谈判的5W1H技巧 3、与客户谈判的注意事项 4、谈判让步十六招</p> <p>六、顾客需求分析</p> <ul style="list-style-type: none">➢ 客户需求心理分析➢ 客户需求的“冰山理论”
---	---

江猛老师：彩色营销系列培训课程

引言：销售的核心是什么

一、修炼准备

- 从学习、训练到修炼
- 销售人员需要的精神
- 销售人员的专业化
- 销售新手如何走向高手

二：电话营销如何找对客户，找对人

- 选对池塘钓大鱼
- 如何进行开场白
- 如何通过电话找到决策人
- 如何和前台进行交流沟通
- 如何更快速的约见客户

三、客户类型细分以及沟通模式

客户性格类型分析

- 活跃表达型客户沟通
- 完美分析型客户沟通
- 力量支配型客户沟通
- 温和耐心型客户沟通
- 综合变化型客户沟通

客户人格和购买模式分类

- 成本型和品质型
- 配合型和叛逆型
- 自我判定型和外界判定型
- 特殊型和一般型

客户角色分配及赢的标准

1 决策者；2 使用者；3 技术把关者；4 教练；

四、客户接触与信赖感建立

- 寒暄与赞美
 - 消除客户的戒心
 - 微笑是公司的第一门面
- 拜访养生客户案例演练。
- 客户心理状态及应对
 - 客户肢体语言的信息
 - 意向客户的管理

- 如何沟通客户最有效
- 发问是销售的基本功
- 听出客户的关键点

七、产品介绍—让产品会说话

- 让产品通俗易懂，深入到每一个客户心中
- 别具一格的产品介绍技巧
- 专业术语的变通
- 如何让产品介绍的更有价值

几家品牌空调的导购产品介绍演练

八、异议处理

- 客户异议的心路历程
- 解除异议的套路
- 异议处理的原则
- 判断真假异议
- 如何化解客户矛盾和异议

九、成交签约

- “临门一脚”失利的原因
- 成交讯号辨别
- 如何进行成交
- 成交用心大于技巧。

第三章：与企业共命运，忠诚是无价之宝

- 不要只想着自己的利益
 - 自己的发展离不开企业的发展
 - 企业兴亡，我的责任
 - 忠诚的最大受益人是你自己
- 案例：三个员工视频欣赏讨论。

真诚感恩，勇担责任

- 做人应有一颗感恩的心
- 感恩身边的每一个人
- 感恩你的工作
- 心中常存责任感