

《销售中的狼性法则》

—唤醒他们内心沉睡已久的巨人，点燃当初的豪情壮志

课程目标

- 通过学习本课程，了解狼与狼性，掌握狼性法则在销售中的具体运用，提升销售思路和目标感，学会销售实战技能，打造狼性销售团队。
- 再次让营销人员的野性爆发出来，狼性本位回归。

课程特色

- 本课程为了确保学习的有效性，将采用讲解、案例分析、互动演练、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

- 企业营销经理、营销主管及全体一线营销人员。

课程大纲：

<p>引言：认识狼与狼性</p> <p>狼性法则一：积极销售心态、超凡销售精神</p> <ul style="list-style-type: none">● 营销人员需要的“狼”精神<ul style="list-style-type: none">◇ 目标坚定，永不服输◇ 积极主动，不计报酬◇ 环境优劣，从不抱怨◇ 眼观六路，耳听八方● 销售人员的潜意识中要种上狼性的六颗种子<ul style="list-style-type: none">◇ 坚守承诺：狼行千里吃肉◇ 光明思维：积极地解释一切事件◇ 归因于内：积极正确的归因模式◇ 结果导向：不找任何借口◇ 全力以赴：找对方法，不做无用功◇ 行动快捷：找准方向，主动出击 <p>狼性法则二：锁定销售目标、主动出击接触</p> <ul style="list-style-type: none">● 锁定目标——客户开拓<ul style="list-style-type: none">◇ 目标在销售中的重要作用◇ 目标不会自动实现◇ 目标设定的 SMART 法则◇ 客户开拓的五个步骤◇ 客户开拓的方法● 主动出击——建立亲和力<ul style="list-style-type: none">◇ 建立亲和力的四个同步◇ 建立亲和力的五种缘分◇ 建立亲和力的实用技巧 <p>狼性法则三：清晰客户类型、做到知己知彼</p> <ul style="list-style-type: none">● 客户个性类型分析	<ul style="list-style-type: none">● 获取转介绍<ul style="list-style-type: none">◇ 敢于要求◇ 把握时机◇ 肢体语言要配合◇ 保持正确的心态 <p>狼性法则五：主控销售拒绝、绝不轻言放弃</p> <ul style="list-style-type: none">● 正确认识客户拒绝<ul style="list-style-type: none">◇ 什么是拒绝处理◇ 客户拒绝的本质◇ 客户拒绝时营销员面临的障碍● 拒绝处理的技巧<ul style="list-style-type: none">◇ 解除拒绝的套路◇ 判断真假拒绝◇ 拒绝处理公式◇ 拒绝处理的方法◇ 几种常见的拒绝情形及处理◇ 从拒绝中学习成长 <p>狼性法则六：持续不断学习、感恩之心做人</p> <ul style="list-style-type: none">● 学习狼的学习精神<ul style="list-style-type: none">◇ 狼的学习精神◇ 世界冠军的高尔夫球手◇ 从学习、训练到修炼● 感恩到永远<ul style="list-style-type: none">◇ 狼亦知感恩◇ 感恩的心◇ 生命的故事◇ 真爱训练 <p>狼性法则七：团队合作致胜、坚决执行为上</p>
---	---

江猛老师：彩色营销系列培训课程

<ul style="list-style-type: none">◇ 活跃表达型的个性特征◇ 完美精确型的个性特征◇ 能力支配型的个性特征◇ 平和耐心型的个性特征◇ 综合善变行的个性特征● 不同客户类型的沟通方式<ul style="list-style-type: none">◇ 诱之以利◇ 晓之以理◇ 夺其所爱◇ 动之以情◇ 随景而变 <p>狼性法则四：把握成交时机、强烈促成决心</p> <ul style="list-style-type: none">● 狼是如何把握时机的● 成交时机的把握<ul style="list-style-type: none">◇ 促成的时机◇ 成交讯号辨别◇ 促成成交的方法	<ul style="list-style-type: none">● 狼一样的团队合作精神<ul style="list-style-type: none">◇ 狼的团队合作精神◇ 卓越狼性团队的特点◇ 团队角色的认知与启示◇ 学会沟通善于合作● 执行没有任何借口<ul style="list-style-type: none">◇ 执行力就是竞争力◇ 执行力的三个基本要素◇ 高效执行的四个心理保证◇ 高效执行的四个行动保证◇ 高效执行的四个流程保证◇ 执行过程的四大误区
--	--