

《销售冠军打造风暴》（2天）

主讲：江猛老师

【课程背景】

面对这个疯狂的时代，很多企业员工的思想也在不断的被洗礼，年轻的人们没有很好的定位和判别能力，因此给企业的发展和管理工作带来很多的困惑和不便，结合当下员工的心态和企业的要求，整体提升团队的综合职业素质迫在眉睫。。。

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
- 商务礼仪，人际关系的润滑剂

【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。

第一天：员工职业化素质提升与执行力强化训练

【课程大纲】

第一章：卓越员工职业化素质提升训练

一：与企业共命运

- 员工如何给自己定位更容易成功
- 如何从社会人转变到企业人
- 企业应该是一个什么样的场所
- 在企业中我们应该如何找到自己的角色
- 五品员工你属于哪一种？

二：自动自发地工作

- 你究竟在为谁工作？
- 过去的工作环境什么样子？
- 现在竞争的环境什么样子？
- 面对不同时代的竞争格局我们怎么做？
- 案例：两个员工在一个企业的不同结果？

四：拥有良好的人际关系

- 跟上司协调好关系
- 跟同事协调好关系
- 跟客户协调好关系
- 在公司如何给上司提建议

五：融入团队，增强协作

- 完美团队如何合作
- 团队不同阶段合作的特征
- 团队合作心态调整
- 提升团队合作的几条建议

第二章、销售人员高效执行力锻造

一：狼性执行文化

- 什么是执行力

江猛老师：彩色营销系列培训课程

<ul style="list-style-type: none">➤ 为什么自动自发？➤ 如何做一个正面影响其他员工的人？➤ 员工为什么总是跳槽？➤ 最容易被淘汰的 10 种员工类型➤ 容易成为宠儿的 10 种员工类型 <p>三：永远维护企业形象以及商务礼仪</p> <ul style="list-style-type: none">➤ 员工形象代表着企业形象➤ 不因善小而不为➤ 以顾客的眼光看事情，增强服务意识➤ 良好形象是公司获得忠实客户的唯一保证➤ 关于职业形象、商务礼仪的案例分析➤ 自我测试：关于职业形象的测试➤ 自我测试：关于商务礼仪的测试➤ 个人形象礼仪注意细节➤ 客户接待礼仪细节➤ 客户沟通礼仪细节➤ 客户服务礼仪细节➤ 导购销售服务礼仪➤ 工作中的核心商务礼仪 <p>(座位，吃饭，沟通，电话等礼仪)</p>	<ul style="list-style-type: none">➤ 华为公司的狼性执行文化➤ 回归营销人员的狼性执行力 <p>二：员工不懂执行造成的后果</p> <ul style="list-style-type: none">➤ 海尔公司员工没有执行力造成的后果➤ 金星啤酒员工没有执行力造成的后果➤ 中国员工执行力的症结在哪里➤ 哪些是执行型销售人才➤ 哪些不是执行型销售人才➤ 五段执行型销售人才 <p>三：高效执行真经</p> <ul style="list-style-type: none">➤ 锻造个人执行力的 48 字真经➤ 决心第一，成败第二➤ 结果第一，理由第二 <p>四：执行-不折不扣的拿到成果</p> <ul style="list-style-type: none">➤ 三个和尚的故事带给我们团队协作的思考➤ 提升执行力的四条建议➤ 高效执行的四个流程➤ 执行在于做结果不做任务
--	---

第二天：专业化销售技能实战训练

<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</p> <p>(貳)、正确的信念</p> <p>(参)、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</p> <p>(五)、高度的责任感</p> <p>(六)、明确的目标</p> <p>(七)、付出的精神</p> <p>(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</p> <p>(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>二、销售中的狼性法则，打造狼性十足销售人员</p> <p>第二章：面对面顾问式销售“天龙八部”</p> <p>引言：销售的核心是什么</p>	<p>客户人格和购买模式分类</p> <ul style="list-style-type: none">➤ 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 <p>客户角色分配及赢的标准</p> <p>1 决策者；2 使用者；3 技术把关者；4 教练；</p> <p>四、客户接触与信赖感建立</p> <ul style="list-style-type: none">➤ 寒暄与赞美➤ 消除客户的戒心➤ 微笑是公司的第一门面 <p>拜访养生客户案例演练。</p> <ul style="list-style-type: none">➤ 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 <p>五、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”➤ 如何沟通客户最有效
---	---

江猛老师：彩色营销系列培训课程

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

- 发问是销售的基本功
- 听出客户的关键点

六、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

七、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

八、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。