

《剑指人心—卓越销售心法》

李大志博士说：

一流的企业销《文化》

二流的企业销《标准》

三流的企业销《服务》

四流的企业销《概念》

五流的企业销《产品》

在当今经济全球化的大潮下，市场竞争异常激烈；如何在高度竞争的市场中把握机遇，占领市场，是各企业高层管理者关注的焦点。营销是企业经营管理的核心命脉，是企业实现利润，保证现金流的关键一环。在中国企业当中，我们对营销的重要性已经把握的非常透彻，然而，我们往往缺少切实可行的理念和方法去实现我们的营销战略。

李大志博士说：

“营销是一个创造客户，并为客户提供高于竞争对手的价值，同时为公司带来利润的战略和社会过程”

在市场的开拓中，我们缺乏对客户挖掘的合理策略、缺乏切实可行的市场开发方案，我们的考核激励不当，团队的积极性不高；这导致我们向更高的营销战略迈进时；往往迟滞不前，困难

重重。科学合理的客户营销技巧和策略、切实可行的区域市场开发以及公平高效的团队建设；这三个关乎企业营销制胜的重要步骤，是企业利益实现的重中之重。因此，如何在营销中占有有利地位，如何在区域市场开发与管理中迅速挤占市场份额，如何在有效激励销售团队的同时，逐步提升他们的销售专业能力，从而实现销售人员动力与能力的最大化匹配，就成为营销团队迫在眉睫要解决重要问题。

李大志博士说：

“销售的意义在于创造价值！”

“销售的目的在于竞争的胜利！”

你是否有这样的经历：

迟迟不能签单？客户心里抗拒？业绩不能突破？

本课程即将教会你：

◎销售成功的秘密——销售心理学

◎快速具备超强竞争力——“剑指人心”

◎掌握成为销售人才的必备知识和技巧

◎变被动为主动，变销售为救火

◎打造卓越销售人员……

这个世界是个需要交换的世界，这个社会是个需要说服的社会。人人都是一个推销员，天天要做推销的事。

无论你是管理者还是普通职业，无论你是父母还是朋友；无论你推销思想还是产品，无论你推销观念还是人情。亲爱的朋友你都

要学会这门和你息息相关的课程。

这个课程可以让你明白客户拒绝你真正的原因在那里，也能够让你通过客户语言行为等因素确认客户的想法是什么。如果你希望让客户很容易的购买你的产品，那么你得先学会如何让客户一下喜欢你；如果你希望让客户持久的信任你，那么你得让客户更好的认同你。销售的意义在于如何让在得到更好利润的同时也能够让客户得到极大地满足，这是一个相辅相成的过程而不是一个让你感觉冲突的过程。销售是一份能让你改变你的一生同时也将成就你的一生的职业。

与其说销售必修课是一门销售人员的课程，倒不如说这是一把让你打开建立人际关系大门的绝佳钥匙。销售过程其实就是一个说服的过程。所以你可以使用课程中的经典技巧用于你生活和工作的各个领域。

◎找到说服成败的关键，寻找成功销售的路径，获得销售精英的秘诀，赢得销售！

◎人人都是销售员，销售是一生的职业，要学会用去塑造自己独一无二的品牌！

◎你知道拒绝背后的原因吗？

你找到自己的心灵扳机了吗？——建立心灵扳机、拒绝负面台词、自信从自恋开始

◎成功首先要学会“变态”——改变你的心态、状态、姿态

◎给客户留个好印象——让销售礼仪成为你完善自身的点金棒

- ◎思路决定出路——开辟成功销售的路径
- ◎七七四九口诀——打造专业的销售流程
- ◎塑造你的产品价值——利润倍增的方式
- ◎一种特殊的说服——FABEQ 法则、SPIN 进阶技巧
- ◎处理抗拒技巧——独创的拒绝大全必杀秘技(截拳四诀)
- ◎大客户销售——销售作战地图让战役不再被动
- ◎销售精英的情商秘诀——找到成功的捷径

课程目标：锻造精英型的销售团队，高效提升区域市场销售业绩。

课程特色：重点讲解、案例讨论、角色演练、录像观摩

课程时间：2 天

适合学员：

各级销售精英；营销副总、大客户经理、大区经理/区域经理、渠道经理、。

课程大纲

第一篇：《开宗明义》 卓越成交心法基础篇

什么是“营销”？ 什么是“销售”？

什么是“销售代表”？ 什么是“销售技巧”？

李大志博士说：

“营销是一个创造客户，并为客户提供高于竞争对手的价值，同时为公司带来利润的战略和社会过程”

“销售是销售代表揭示,引导并创造客户需求并通过产品和服务满足需求的竞争性价值创造过程”

“销售技巧是来源于销售实战的成功经验的科学总结并不断完善和发展的社会心理学技术。”

第二篇：《三纲五常》卓越成交心法信念篇

突破----- 创新----- 实践-----

自信 热情 执着 创造 机智

第三篇：《剑指人心》卓越成交心法工具篇

客户为什么要“购买”？

客户为“什么”购买？

客户“如何”购买？

面对销售员，客户心中到底在想什么？

影响成交的“秘密武器”到底是什么？

第四篇：《不二法门》 卓越成交心法应用篇

如何有效使用“超级成交七种武器”？

长生剑——访前准备---<盛神>法五龙

碧玉刀——开场寒暄---<分威>法伏熊

多情环——探询需求---<实意>法腾蛇

孔雀翎——介绍产品---<转圆>法猛兽

霸王枪——回答异议---<散势>法鸢鸟

拳头——缔结成交---<养志>法灵龟

离别钩——访后总结---<损兑>法蓍草

第五篇：《万法归宗》 卓越成交心法哲学篇

世界上根本没有销售大师！

世界上有的是：

敬业的人！ 执著的心！

世界上根本不需要销售技巧！

世界需要的是：

诚信的人！善良的心！

销售！——从“心”开始！