
《养殖种植业--销售团队强力打造》

【课程目标】

- 通过学习本课程，掌握卖场的团队打造技巧，合理管理销售团队。
- 如何有效提升销量。
- 了解员工激励的理念、掌握多样化的员工激励的方法与技巧，有效提高员工的工作积极性和团队归属感。
- 销售流程梳理。

【课程特色】

- 本课程为了确保学习的有效性，将采用讲解、互动讨论、案例分析、音像视频、模拟活动等教学方法，满足不同风格学员的学习要求。

【课程对象】

- 销售管理者和销售人员。

【课程大纲】

第一部分：卖场团队间管理沟通的原则与技巧

- 1.跨卖场沟通的要点-尊重与欣赏
- 2.如何有效于卖场人员沟通
- 3.如何与平级进行沟通
- 4.如何与上级沟通
- 5.如何与下级沟通
- 6.沟通能够风格测试与讲解
- 7.如何与不同类型的客户进行沟通

第二部分、销售管理者有效管理激励销售人员

(一)、加强对激励理论的认识和学习

- 1.马斯洛需要层次论模型
- 2.激励--保健双因素理论

(二) 员工激励的操作技巧

- 1.如何有效提升营业员的工作士气？
- 2.中国营业员的工作动机特征是什么？
- 3.现场管理者如何激励下属？
- 4.优秀的激励系统是什么？
- 5.有效分派工作----让自己解放出来
- 6.为何要分派？
- 7.分派工作有哪些步骤？
- 8.有效客户服务的关键
- 9.客户服务的步骤
- 10.客户服务的操作方法
- 11.客情关系处理的小技巧

12.如何更大的获取顾客的转介绍

第三部分、销售技巧

- 1.接近顾客技巧
- 2.五大有效的行销方式
- 3.卖场销售流程分析和详解
- 4.顾客消费心理七大要因分析
- 5.处理顾客异议与冲突技巧
- 6.有效说服与引导成交技巧
- 7.不同消费类型的顾客的消费心理分析和应对策略
- 8.有效客户服务的关键
- 9.客户服务的步骤
- 10.客户服务的操作方法
- 11.客情关系处理的小技巧
- 12.如何更大的获取顾客的转介绍

第四部分 洞悉顾客购买心理

- 1:顾客：销售事业的基础
- 2:顾客购买方式及购买行为特点
- 3:顾客的购买动机
- 4:顾客的类型
- 5:顾客购买心理变化

客户人格和购买内心世界分析

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

