

课题：销售职业心态塑造与专业销售实战技巧

壹、课程背景

本课程培训的目的是希望是提升业务员销售能力,提升其技巧,拓展其视野,维系好现有的客户,调整好心态,打造起一个强有力的销售团队并达到有效控管,与代理商和经销商的合作达成双赢结果.采用讲解/加上互动.加深学员吸收和运用的能力.

贰、课程时间 二天/12 小时

参、培训方式 精彩演讲、案例分析、互动提问、作业练习、团队讨论等。

四、课程对象 公司销售业务职员、代理商、经销商

伍、课程目标——通过学习您将实现以下转变

1. 帮助您拥有像阳光一样的知足、感恩、达观的心态。快速融入团队，创造价值，用感恩之心去工作，时刻怀揣感恩之心，用感恩的心去做人，让您建立积极的价值观，释放出强劲的影响力以获得健康的人生！
2. 学会如何熟悉以客户为中心的销售观念。
3. 学会如何培养对行业销售信念，解决干一行怀疑一行，
4. 学会如何掌握销售的情绪状态的控制，及如何达到颠峰状态
5. 学会自信心的建立，驱除销售恐惧、倦怠、借口
6. 学会转化外部原因为自己的原因，培养乐观心态
7. 学会如何培养积极心态，知道人生就是，困难之处显身手
8. 学会如何培养持续的决心，解决无志之人常立志的现象
9. 学会如何主动出击，而非等待、抱怨、指责、借口、逃避、
10. 学会如何养成积极行动，全力以赴的销售习惯
11. 学会如何培养自己对销售的积极认识，养成浓厚的销售兴趣和持续激情
12. 学会规划自己快速成功人生，避免职业跳蚤、越跳越糟
13. 学会不断提升自己、成长自己
14. 学会掌控人生，坚守一个行业，一个目标是成长最快的人生之路

式、课程内容

第一天 推销职业心态塑造

1. 没有任何借口

- 1) 借口是拖延的温床
- 2) 借口的实质就是推卸责任
- 3) 找借口，不如说“我不知道”
- 4) 不要让借口成为习惯
- 5) 停止抱怨，杜绝借口，解决业绩问题
- 6) 执行，不找任何借口
- 7) 借口和高业绩不会在同一个屋檐下
- 8) 事前不逃避，事中不抱怨，事后不推责

2. 服从，行动的第一步

- 1) 视服从为美德
- 2) 说谎是最大的罪恶
- 3) 纪律-敬业的基础

4) 对立情绪要不得

- 5) 如果环境无法改变，我们就改变自己
- 6) 我们无法控制事情，但我们可以控制自己的心情
- 7) 工作中无小事
- 8) 记住，这是你的工作！
- 9) 问题是让英才解决的、是让庸才来抱怨的
- 10) 立即行动

3. 最优秀的员工

- 1) 工作就意味着责任
- 2) 负责任的人是成熟的人
- 3) 你要对自己的一切后果负100%的责任
- 4) 责任-荣誉-企业

- 5) 多做一点，工作就不太一样
- 6) 做最优秀的员工
- 7) 全力以赴
- 8) 要让业绩变好之前，先要自己变好

4. 超越雇佣关系

- 1) 工作是我们要用生命去做的事情
- 2) 忠诚是无价之宝
- 3) 怀抱一颗感恩的心

- 4) 你到底在为谁打工
- 5) 客户才是你真正的老板，
- 6) 你的工资是客户给你的
- 7) 带着热情去工作
- 8) 企业带给你荣誉感
- 9) 自动自发的工作
- 10) 努力工作，不抱怨职位、待遇、工作的环境、同事、上司、老板，问自己：“我努力了吗”

第二天 专业销售实战技巧

第一讲：面向竞争的市场分析与管理(市场未来的评估\市场调研部分)

1. 市场营销观念的转变
2. 如何认识和把握市场
3. 为什么和如何进行市场细分
4. 常用的几种市场分析方法
5. 目标市场的研究、分析和选择
6. 专业测试：企业竞争状态分析
7. 企业如何营造持续性的竞争优势
8. 案例分析与讨论

第二讲、帮助客户发现需求(了解客户需求部分)

1. 如何寻找客户的需求
2. 明白客户的需求
3. 通过询问找出客户的需求
4. 寻找客户的需求
5. 聆听技巧的三大要素

第三讲、满足客户的需求--陈述利益 (了解客户需求部分)

1. 陈述利益：特性和益处
2. 如何正确使用推广材料和证明材料

第四讲、获取承诺 (订单) 及跟进工作促成订单的时机 (满足客户需求部分)

1. 获取订单的常用方法
2. 获取订单后的跟进工作

第五讲、如何处理客户负反馈 (售后)

1. 客户的反应
2. 确认客户负反馈的类型
3. 处理客户不关心
4. 处理客户的误解
5. 处理客户的怀疑
6. 处理客户的拒绝

7. 处理真实的产品缺陷

第六讲 寻找正确的客户--客户评估

1. 向正确的客户推广正确的产品
2. 客户分类系统
3. 了解你的每一个客户

第七讲、如何组织和管理市场推广活动 (市场开发项目活动组织)

1. 市场推广的三大模式
2. 市场推广活动的全程分析与管理
3. 产品上市活动的组织与实施
4. 怎样策划精彩的整合营销活动
5. 市场生动化的十大黄金法则
6. 媒体操作策略与策划
7. 如何对整体促销活动进行监控和

评估

8. 案例分析与讨论

第八讲、销售拜访前的准备工作(售前)

1. 访前计划
2. 设立拜访目标
3. 建立拜访战略

第九讲、销售拜访的回顾与评估 (售后)

1. 拜访后回顾
2. 建立和更新拜访档案
3. 按行动计划采取后续行动
4. 购买信号
5. 获取承诺的方式

第十讲、销售谈判技巧 (售中)

1. 销售谈判的准备流程
2. 谈判过程的三步骤
3. 谈判的准备
4. 职业采购的谈判原则和采购哲学
5. 谈判的四项法则

6. 如何面对拒绝压力

7. 如何突破谈判僵局