

【课程背景】

您的公司品牌销售团队是否存在以下几个问题：

- 听了很多销售培训都没有效果；
- 销售训练只是讲一些理论而没有实用性；
- 销售能力只能靠每个人的天赋,培训没有多大的用处；
- 销售团队技能不够不能很好的执行你的营销战略；
- 你希望销售人员精力充沛,但他（她）们却常常倍感压力巨而神情萎靡;
- 培养销售人员困难,成材率很低，只能靠天吃饭；
- 营销高手的销售技能能否提炼出来复制给其他销售人员呢？

【课程受益】

本课程以心理学和语言学、市场营销学理论分析为基础，并且经过实践检验的沟通技术；最快提升销售力的培训手法；基于学习路径图的行动学习法，突破学习瓶颈；系统的销售方法和销售技巧,适用于各种客户和场景,而非杂乱的技巧堆砌；结合品牌公司销售实例进行现场销售诊断,破解失败谜团获取成功基因；帮助企业获得完整的销售技巧训练和销售管理模式。让表现平凡的销售人员也能够成为优秀的品牌顾问，提升终端的销售业绩。

【授课时长】

2-3天（12-18小时）

【授课形式】

理论+案例+实操演练+视频教案+故事引导+分组讨论

【授课对象】

品牌销售经理\品牌加盟商\督导\区长\店长等各级营销人员

【课程大纲】

第一单元:品牌销售管理必要性

- 销售管理三原则
- 顾客价值你创造
- 业绩提升五方程式

- ASK 模型与几个重要销售理念
- 顾客心理与销售八步法
- 好形象加大生意额

第二单元:提升成交率销售管理专业话术

- FABE 销售法则
 - FABE 术语定义
 - FABE 句式推销话术
 - FABE 运用 3+3+3 原则
 - FABE 话术情景演练
- USP 销售法则
 - USP 术语定义
 - USP 维度分析
- AIDMA 销售法则
 - AIDMA 术语定义
 - Attention 关键时刻
 - Interest 关键时刻
 - Desire 关键时刻
 - Memory 关键时刻
 - Action 关键时刻
 - AIDMA 案例分析
- 个人风格销售话术技巧
 - 个人性格形成不同个人消费风格
 - 不同个人风格消费特征及话术技巧
 - 创新型消费特征分析及话术技巧
 - 融合型消费特征分析及话术技巧
 - 主导型消费特征分析及话术技巧
 - 分析型消费特征分析及话术技巧
 - 不同个人风格销售演练

第三单元:提升接触率&成交率销售管理——望、问、闻、切

- 顾问式销售——望
 - 察言观色握其形
 - 实战应对顾客七种购物信号
- 顾问式销售——问
 - 询问接近四要领
 - 赞美接近五步法
 - 实战破冰“随便看看”进退应对法

- 顾问式销售——闻
 - 有效倾听五关键
 - 诱惑接近突亮点
 - 强化支持晓以礼

- 顾问式销售——切
 - 销售演说投射技巧;
 - 顾客风格与沟通策略
 - 有效处理顾客异议 WFAB&YES...BUT
 - 成交五法快决定