

《销售精英实战特训营》

主讲:孙巍

【培训对象】 销售人员

【培训方式】 讲师讲授、案例分享、现场问答互动、影像分析

【培训收益】

- ◆ 掌握实用的销售法则，提升销售人员的成就感与快乐感；
- ◆ 学习销售成功的关键要素，打造行业里的销售精英；
- ◆ 掌握面对客户拒绝的心态和方法，建立客户信任感；
- ◆ 变化环境中的销售攻略，让一切营销都将迎刃而解；
- ◆ 学习顶尖销售的高效沟通，掌握鬼谷子的说服术；
- ◆ 金牌销售的“必杀技”让销售精英更好的处理客户关系；
- ◆ 了解以客户需求为导向的顾问式销售，掌握销售中成交的关键点；
- ◆ 优化销售人员的服务意识，学会提升销售率与客户满意度的方法。

【培训大纲】

一、职业价值观决定职业生涯

- ◇ 职业没有好坏之分，只有成败之分。
- ◇ 在简单重复的惯性作业中创造主动和快乐
- ◇ 激发工作快感，克服倦怠，什么叫激情？
- ◇ 提升卖场服务质量和顾客满意度
- ◇ 销售是一种大能力，服务是一种大智慧
- ◇ 案例分享：从服务员到邮政大臣成才之路

二、销售的核心与本质

- ◇ 解读销售的核心价值
- ◇ 销售是信心传递、情绪转移
- ◇ 销售是满足需求、传播价值
- ◇ 销售是人无我有、买卖差异
- ◇ 销售是精耕细作、悟透人性

三、认识顾问式销售

- ◇ 销售人员角色转换与定位
- ◇ 知己知彼，百战不殆
- ◇ 知己，做顾问式专家
- ◇ 知彼，销售独特的卖点
- ◇ 自我认知的盲区与困惑
- ◇ 自我角色分析与定位
- ◇ 重新盘点自我的优劣

- ◇ 顾问式销售带给客户的好处

四、激发斗志燃点销售热情

- ◇ 销售精英情绪管控
- ◇ 销售精英阳光心态修炼
- ◇ 积极情绪创造正面能量
- ◇ 揭秘销售精英独特的思维模式
- ◇ 信念的神奇魔力
- ◇ 销售必胜的八大信念

五、服务从沟通开始，沟通从心开始

- ◇ 高效沟通从“心”开始
- ◇ 高效沟通 7\38\55 法则
- ◇ 高效沟通三大原则
- ◇ 高效沟通五大策略
- ◇ 沟通语言组织万能公式
- ◇ 沟通心诀：欲闻其声反默
- ◇ 分享：《鬼谷子》纵横捭阖 揣摩术

六、顾问式销售的流程、技能详细分解

1. 准备：主动等待，捕捉机会

- 售前情绪调整
- 培养阳光心态
- 全面认知商品
- 工作用具准备
- 售前商品检查

2. 接待：接触顾客，创造契合

- 顾客的几种消费心理与购买动机
- 各种性格顾客的购买行为分析
- 如何获得顾客的好感
- 三分钟看清客户的“真面目”
- 接近顾客的最佳时机
- 接近顾客的方法

3. 调查：探寻顾客，挖掘需求

- 客户分析：需求分析、角色分析
- 如何通过沟通确定准客户的需求
- 发问的方式与技巧
- 学会倾听顾客的“心声”
- 确定需求的三大绝招

- *实战演练：发问与倾听*

4. 陈述：立体展示，固化需求

- UPS——独特卖点陈述法

- *讨论：产品的UPS*

- FBI 利益法则

- AIDA 销售法则

- 提高客户的兴趣与参与度

5. 说服：化解异议，建议购买

- 异议的产生不可回避

- 客户异议因认识不足而产生

- 客户的问题是我们工作的主题

- 处理客户异议的五大策略

- 把客户的担心转变成信心

- *演练：常见顾客异议的话术*

6. 促成：临门一脚，关闭成交

- 如何准确判断成交的时机

- 把握成交信号，勇敢引导成交

- 成交的一般流程与技巧

- 八种实用成交方法

- 绝对成交两大秘密

- 绝对成交三大武器

- “点线面”说服术

- 提高销售成交率的六大秘诀

- *案例：他没有要我买呀！*

7. 服务：顾客赠言，超越期望

- “销售才刚刚开始”

- 附加销售——如何引导再次成交

- VIP 顾客的建立与有效管理

- 如何维护和提高顾客忠诚

- 处理顾客抱怨的基本技巧

- *学员讨论：常见顾客投诉问题处理话术*

七、销售实战技能提升

- ◇ 性格化销售技巧

- ◇ 客户性格分析

- ◇ 性格的 5 种类型

- ◇ 各种性格的喜好与行为特征

- ◇ 不同性格客户的应对技巧

- ◇ 独家分享：销售实战九大心法

◇ 分享：鬼谷子说服术精要

八、课程回顾与现场问答

——【结束】——