

《突破力销售---快速提升开拓市场的能力》

---田启成老师主讲

【课时】 2天

【课程背景】

- ◆ 为什么那么努力业绩还是上不去？
- ◆ 为什么用尽所有的招法市场还是做不大？
- ◆ 为什么自信心不强，恐惧做销售，没有清晰的目标？
- ◆ 企图心不强，不知道该怎么做，不求吃好，只求有饭吃？
- ◆ 行动力不强，计划不如变化快？
- ◆ 销售方法不够好，客户受到伤害，损失公司营业额！
- ◆ 销售最高境界，“无招胜有招，乱七八招才叫招！”
- ◆ 突破力销售，突破过去所有销售观念，使公司销售业绩迅速提升？

【课程收益】

- **为什么要学习此课程？**
- ◆ 增强对销售更加清晰认知，面对任何销售客户有清晰思路！
- ◆ 树立您强大的自信心，让您从恐惧销售到热爱销售！
- ◆ 快速提升对市场的开拓能力，倍增您的客户群和销售业绩！
- ◆ 缩短您摸索的时间和差距，减少您失败的次数！
- ◆ 学会自我激励、自我管理的技能和方法！
- ◆ 学会如何设定目标、让目标落地、轻松实现销售目标！
- ◆ 让您爱上销售工作，让销售成就您的辉煌事业吧！

【课程大纲】：

第一部分 销售人员必备的八大心态

一、八大心态

- 1、自信的心态
- 2、阳光的心态
- 3、付出的心态
- 4、积极的心态

- 5、执著的心态
- 6、抗压的心态
- 7、共赢的心态
- 8、学习的心态

二、影响状态的三大因素：

- 1、“自我辩解”
- 2、“目标模糊”
- 3、“动力不足”

三、学会自我激励的方法：

- 1、增加自己的能量场
- 2、牢记销售圣经

第三部分：顶尖销售人员必需具备的七大能力

一、鉴别能力

二、交际能力

三、口才能力：建立良好口才训练

四、创新能力：销售思考力训练

五、应变的能力

第一招：看似无招，其实有招

第二招：见招拆招，遇招化招

第三招：手中无剑，剑在心中

第四招：无招胜有招！（最高境界）

六、洞察能力：望、闻、问、切、定（附；五项诊断图）

七、突破能力：突破自我设限，跳出传统思维怪圈

第二部分 顾问式销售的十大秘籍：

一、销售原理及关键

- 1 销售中买和卖的真谛是什么？
- 2 深入了解人类行为的动机是什么
- 3 顾问式销售过程中客户心中在思考什么？

二、AIDMA 销售法则

- 1、引起注意 Attention
- 2、产生兴趣 Interest
- 3、勾起欲望 Desire
- 4、留下记忆（产生联想） Memory
- 5、促成行动 Action

三、充分的准备：

- 1、专业知识
- 2、客户收集
- 3、电话开发客户
- 4 预约、拜访

四、让你的情绪达到巅峰状态-----潜意识的力量

- 1、进入的步骤和调整情绪的方法
- 2、如何输入潜意识，启动潜意识的能量

五、如何同客户建立信赖感：

- 1、建立亲和力
- 2、熟知商务礼仪
- 3、顾问式销售的专业用语
- 4、掌握吸引客户注意力和方法

六、了解客户的需求及渴望：

- 1、问对问题赚大钱

了解客户需求从问句开始；

- 1)、开放式问题——让客户开口
 - 2)、封闭问题——达成共识是成交的基础
 - 3)、锁定问题——找对销售的关键按钮
- 2、经典预先框式问句演练（现场互动游戏演练）

七、提出解决方案，塑造产品的价值

- 1、沟通技巧
- 2、了解客户的需求
- 3、激发客户的购买欲望

4、制定需求 (掌握钓鱼的方法运用在销售中)
八、解除客户的反对意见：(解除顾客的抗拒点)

- 1、解除顾客说太贵了的问题
- 2、解除顾客没时间的问题
- 3、解除顾客说考虑考虑的问题

现场解决学员提出的诸多问题；

九、缔结成交：

6大成交法，倍增你的而销售业绩

十、客户转介绍：

差异化策略，为你带出一串的客户；

客户转介绍的三大法则；

客户转介绍的实战案例分享；

十一、贴心服务：

- 1、客户关系维护；
- 2、资料资源的整合；
- 3、增值服务为你带来更多的订单；

第三部分：顶尖销售人员必需具备的七大能力

一、鉴别能力

二、交际能力

三、口才能力：建立良好口才训练

四、创新能力：销售思考力训练

五、应变的能力

第一招：看似无招，其实有招

第二招：见招拆招，遇招化招

第三招：手中无剑，剑在心中

第四招：无招胜有招！（最高境界）

六、洞察能力：望、闻、问、切

七、突破能力：突破自我设限，跳出传统思维怪圈

第四部分 如何快速突破顾问式销售的人际沟通关

- 一、沟通的定义是什么？
- 二、沟通五部曲
 - (1) 沟通对象是谁
 - (2) 准备同对方讲什么？怎么说？
 - (3) 通过何种通道交流
 - (4) 信息传递方向
 - (5) 达到沟通效果
- 三、深度沟通---建立同理心
- 四、心灵意识的洞察
- 五、沟通三要素是什么？
- 七、建立人际沟通
- 八、人际沟通最高绝招
- 九、让您的销售业绩提升 N 倍！
- 十、销售沟通结案的六大误区

第五部分 突破顶尖顾问式销售人员的自我管理

一、学会顾问式销售的时间管理

- 1、时间管理的错误观念
- 2、认识时间管理障碍
- 3、人最容易掉进的时间陷阱
- 4、订立计划以掌控时间

二、学会顾问式销售的目标管理

- 1、为什么需要制定目标？
- 2、有目标与无目标的区别是什么
- 3、理想的工作时间表

目标管理的定义是什么？

目标管理类型：

- 1、提高业绩型目标管理
- 2、开发能力型目标管理