

《业绩为王》（店面销售版）

檀发明

培训对象：销售人员，销售主管、店长、导购

培训时间：2天或1天浓缩版

课程大纲：

第一单元：顶级销售人员的顶级认知和心态

一、正确深刻认识销售

二、销售员的角色认知和工作状态

1、当今团队 10 大成员

2、四种工作状态

3、责任与使命

三、顶级销售员的心态

1、不是打工：如何根治打工心态

2、不是我要做，而是我爱做：如何做到干一行爱一行

3、没有卑微的工作，只有卑微的工作态度

4、不是想达成目标，而是坚决达成目标

5、不是不可能，只是暂时还没找到方法

不是不可能，只是不敢去挑战

6、不是尽力而为而是全力以赴

什么叫真正的全力以赴？

7、不是执行，而是立即持续高效执行

8、做资产、资本，绝不做负债

第二单元 绝对成交

一、导购销售前的充分准备：

1.专业知识的准备

2.工具的准备

3.心态精神面貌礼仪等

4.顶级销售员的六字真经

二、如何提高顾客入场率

1、规避场地短板，优化商品陈设

2、金牌导购员站位、礼仪

3、导购员常犯的问候语错误

4、实践练习

三、如何提高成交率：

- 1、决定卖场经营成败的两大要素（成交率与回头率）
- 2、导购员与顾客快速建立信赖感的关键言行及 form 运用
- 3、用什么的方式和问话来发现客户的需求
- 4、.如何运用 NEADS 技巧
- 5、如何发现客户的心动按钮
- 6、塑造产品价值的 FABE 法
- 7、提高连带成交率
- 8、新款卖出新气象
- 9、提高回头率和转介绍率
- 10、实践练习

四、分析客户抗拒类型及异议解除

- 1.客户异议的种类
- 2.如何提高处理异议的效率？
- 3.如何把握处理异议的时机？
- 4.运用适当方式处理异议
- 5.如何处理“太贵了”异议？
- 6.如何处理“再考虑”异议？

7.如何处理“不需要”式异议？

8.实践练习

五、客户购买信号分析与成交技巧

1.如何掌握成交时机

2.成交 8 法

3.如何针对客户个性选择成交方法

4.实践练习