

# 《业绩为王》（2天）

主讲：檀发明

培训对象：营销团队管理者、一线销售人员

培训收益：

改进营销人员的思维认知，激发正能量，真正做到爱岗敬业、积极热情、责任担当，变被动甚至被迫为主动直至自动自发；锻造具有超强凝聚力与执行力的狼性营销团队，掌握过硬的销售技能，以达到上下同欲，不断超越目标，实现业绩突破。

## 第一单元 心法

一、反思业绩与销售：

- 1、业绩不够好的3大根源；
- 2、销售认知的误区与归正；
- 3、销售高手的关键特质。

二、“团队”诊断：做到自动自发

- 1、当今企业10大典型“问题员工”灵魂与骨髓剖析：

（打工心态、“不差钱”、“隐形杀手”、“植物人”、“球员”、“边裁”、“劳模”、“独行

侠”、“鳖拜”、“差不多先生/女士”)

2、四种工作状态的剖析：状态在业绩就在。

### 三、顶级思维认知与心态

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 技法

### 一、业绩目标管控与超越的关键

1、业绩目标制定与分解最易被忽视的 6 大盲点和陷阱

2、业绩目标转化成周密可行行动计划的 3 大关键按钮

- 3、如何找到高效达成的方法
- 4、销售过程管控时 PDCA 究竟怎么执行
- 5、构建什么样的团队 pk 机制及如何规避 pk 中的盲点和抗拒点
- 6、 达成目标的三大法宝级工具

## 二、销售核心技能

- 1、销售策划与准备
- 2、如何开发新客户
- 3、建立信赖感的绝佳 5 招
- 4、“聊天”6 字真经
- 5、性格分析与精准挖掘客户需求的技巧
- 6、塑造产品价值的 FABE 法
- 7、如何找准客户的心动按钮
- 8、客户常见抗拒点的绝妙解除法

如何处理“太贵了”异议？

如何处理“再考虑”异议？

如何处理“不需要”式异议？

- 9、如何辨识成交暗号抓住成交时机

10、绝对成交 8 法

11、如何针对客户个性选择成交方法

12、客户回头与转介绍的“非常道”