

个人营销“心”法

市场营销是企业的头等大事，市场营销除了商业模式、营销策略、营销现代工具以外就是

个人

课程大纲

一、 销售心态篇

1. 认识到赚钱是为什么
2. 成功销售的六大法则
3. 如何解决销售的职业疲倦症
4. 遇到顾客抗拒如何调整心态
5. 销售恐惧的心态调整
6. 克服心中障碍
7. 先做人后做事在销售中的逻辑
8. 先做好人，再做好事
9. 稻盛和夫的成功工程式

◇ 游戏互动：案例分析、心灵呈现、价值规划

二、 服务式营销

1. 服务的三种境界
2. 服务的有求与无求

3. 售前、售中和售后
4. 个人品牌建设
5. 钱为什么是感应来的
6. 种因得果
7. 顾问式销售的方法

◇ 小组互动：案例分析、心灵呈现、价值规划

三、 销售的流程与技能

1. 销售的 PSS 流程
2. 销售 36 式

◇ 模拟互动：案例分析、角色扮演

课程时间： 1-3 天 (6-18 小时)

课程对象： 销售人员

课程形式： 游戏互动、情景模拟、案例研讨相结合

课程内容： 初步设计，可根据企业额实际情况调整