

Professional Presentation Skills For Sales

专业的销售演示（产品推荐）技巧

Program Objectives

培训意义：

- 从全新的视角认识专业的销售演示及产品推荐技巧
- 练习各种专业演示技巧，提高销售人员把握销售演示及产品推荐的实战能力
- 分享大家对销售演示及产品推荐的认识和经验
- 学会通过专业销售演示提高销售人员现场推荐的表达能力和说服效果
- 帮助提高销售业绩

Target Audiences

培训对象：

- 销售部门、市场部门、采购部门、人力资源部门、客户服务部、其他相关部门

建议人数：

- 8-10人

Key Contents

培训要点：

第一天

▣ 销售演示前的具体准备工作

- ◇ 明确销售演示的目的
- ◇ 定义销售演示的主题
- ◇ 学会主动了解你的潜在观众的“需求”
- ◇ 规划销售演示的时间长度
- ◇ 演示前准备的其它注意事项

▣ 学会在演示中打造具有说服力的专业销售形象

- ◇ 现场环境的考察与布置
- ◇ 销售人员专业形象自我展示(男士)
- ◇ 销售人员专业形象自我展示(女士)
- ◇ 销售演示中着装的 TOP 原则

▣ 销售演示内容的构建与合理安排

- ◇ 设计销售演示内容的三大标准步骤
- ◇ 学会科学搭建销售演示提纲
- ◇ 销售演示相关信息的收集、加工和分类整理
- ◇ 学会通过补充证明材料增强表达效果
- ◇ 提纲结构优化的 6 大标准及注意事项
- ◇ 演示内容排序中的 KISS 原则

第二天

▣ 销售演示中增强表达效果的科学方法和实用手段

- ◇ 人类的感知规律
- ◇ 学会通过视觉教具增强表达效果
- ◇ 视觉教具使用的通用规则及比较优势
- ◇ 销售演示中常用的图表及各自的表意特点
- ◇ 学会通过有效利用图表增强表达效果和说服力
- ◇ 学会通过颜色、字体和符号的合理运用增强表达效果
- ◇ 从禅学意义谈设计图表
- ◇ 必要的彩排

▣ 销售演示中的“控场”技巧及实用技术

- ◇ 克服紧张情绪的 8 大实用方法
- ◇ SWAY 原则在演示中的科学应用
- ◇ 学会有效运用肢体语言激发观众的热情
- ◇ 学会通过观众表情判断演示效果并及时做出必要现场调整
- ◇ 销售演示中提问的技巧及相关注意事项

▣ 销售演示中的后续跟进技巧

- ◇ 销售演示中答疑的标准程序和实用套路
- ◇ 答疑中的典型误区及注意事项
- ◇ 销售演示中处理异议的科学方法
- ◇ 后续跟进技巧

Program Implement approach

培训方式：

- 技巧讲授、实例验证
- 角色扮演与模拟
- 现场评述
- 特点：兴趣、参与、互动、提升

Language

授课语言：

中文/英文

Duration (课程时间)

二天