

专业销售技巧全攻略 (2 天课程)

Program Objectives

培训意义：

- ◇ 从全新的视角认识以客户为中心的专业销售的全过程
- ◇ 学习和掌握各种专业销售技巧，提高销售人员的专业素质
- ◇ 分享大家对大客户销售的认识和经验
- ◇ 学习大客户管理与维护的相关技巧与知识
- ◇ 帮助销售人员学会自我管理及压力的有效调节
- ◇ 帮助提高销售业绩

Target Audiences

培训对象：

- ◇ 销售代表、销售主管和经理、市场人员以及与销售有关的人员

建议人数：

- ◇ 12-20 人

Key Contents

培训要点：

第一天

▣ 销售理念的发展过程及正确定位

- ◇ 传统的 4P 营销理论
- ◇ 现代 4C 营销理论
- ◇ 以客户为中心的销售模式的概念及特点

▣ 学会建立“以客户为中心”的现代销售模式

- ◇ 销售前需要掌握的七大类必备销售情报
- ◇ 学会通过电话沟通获得面谈机会
- ◇ 正式面谈以前的四大分析准备工作
- ◇ 如何在会谈开始时率先打破沉默，营造良好氛围
- ◇ 如何在第一次见面就和客户建立信任关系
- ◇ 面谈中如何通过正确的提问深入挖掘客户的需求
- ◇ 学会善于倾听客户的“心声”
- ◇ 解读典型社交风格的客户，研究分别的应对策略
- ◇ 学会销售解决方案，而不仅是产品
- ◇ 面谈中应对拒绝的正确步骤
- ◇ 选择最合适的时机成交
- ◇ 正确认识回访的重要性

▣ 大客户采购的六大步骤及应对策略

- ◇ 发现需求
- ◇ 内部酝酿
- ◇ 系统设计
- ◇ 评估比较
- ◇ 购买承诺

▣ 大客户销售人员的 3 种类型

- ◇ 猎手型销售
- ◇ 顾问型销售
- ◇ 战略伙伴型销售

第二天

▣ 大客户管理的相关问题

- ◇ 大客户管理与大客户销售的区别
- ◇ 实施大客户管理的挑战及益处
- ◇ 学会从数量恰当的正确战略大客户开始
- ◇ 组织联盟在大客户管理中的应用
- ◇ 学会在大客户管理中任命跨职能的领导团队
- ◇ 大客户经理的选择标准(H.R Chally 模型/S4 模型)
- ◇ 战略大客户经理的培养(案例)
- ◇ 战略大客户流失周期
- ◇ 防止战略大客户流失
- ◇ 学会在大客户的多级别关系上创建公司范围内的关系
- ◇ 成功实施大客户管理系统的 7 大步骤

▣ 专业的销售指导

- ◇ 如何争取到更多的客户引荐机会
- ◇ 学会建立自己的社交网络
- ◇ 获得客户关注的实用技巧和方法
- ◇ 牢记向决策群体销售
- ◇ 销售中的着装艺术
- ◇ 宴请与公关的注意事项
- ◇ 营销制胜的 12 个关键要素
- ◇ 避免营销中的 12 个失误
- ◇ 销售中典型的挑战及其应对策略
- ◇ 销售中的常用工具

▣ 销售人员的自我管理

- ◇ 保持高度的热情
- ◇ 设置合理的目标
- ◇ 科学的时间管理

▣ 付诸实践，收获成功

Program Implement approach

培训方式：

- ◇ 技巧讲授、实例验证
- ◇ 角色扮演、案例分析
- ◇ 特点：兴趣、参与、互动、提升

Language

授课语言：

中文/英文

Duration (课程时间)

两天