

课程名称：《Top Sales 沙盘实战训练营》

主讲：张倩老师 12-18H

课程背景：

我们的员工是否经常遇到如下问题的困惑：

- 1.名下客户虽然虽多，比较熟悉的也就是十几到三十个，而且这些也只是熟悉，真正信任或者偏好的客户不多；
- 2.日常在网点好像也很忙碌，但是似乎业绩也不突出，不知道在网点怎么做客户？
- 3.经常打电话邀约客户，但是客户怎么都约不到；
- 4.见到了客户不知道聊什么，反复推荐产品客户都不买单？

课程对象：柜员、客户经理、销售精英

课程收益：1.熟悉销售全循环流程；

- 2.掌握快速甄别客户的技巧
- 3.掌握电话、面谈在内的营销技巧；

课程特色：实战演练、实践辅导/提供分析工具/模版/话术/奖励优秀学员

课程大纲/要点：

第一部分：销售的本质及制胜关键

1.1 销售的本质

讨论：什么是销售？

1.2 金融产品销售的特点

案例：一个“真实”的销售案例

1.3 Top Sales 的必备品质

1.3.1 找到客户：电话约见

1.3.2 搞定客户：销售面谈

1.3.3 居住客户：后续服务

第二部分：快眼识人 - 快速甄别的关键

2.1 谁才是你的客户？

游戏：找找看

2.2 快速营销的原则

2.3 厅堂“望闻问切”识客户

2.4 三分钟成交术

研讨：三分钟产品成交话术

第三部分：先声夺人 - 电话约见的真谛

3.1 你真的会打电话吗？

3.2 一分钟理论

研讨：属于你的电话话术

3.3 电话异议处理

3.3.1 常见异议处理

3.3.2 克服恐惧心理

第四部分：销售面谈：从需求到成交

4.1 想要 # 需要

游戏：猜猜我要什么？

4.2 提问与倾听的技巧

4.3 你真的会介绍你的产品吗？

4.4 成交原则：KISS 法则

演练：产品销售面谈

第五部分：沙盘演练（完整一天或拆解成不同场景进行）

总结