

课程名称：《珠宝零售终端的销售管理与成交率提升》

主讲：崇华老师 6-12 课时

课程对象：珠宝销售门店经理、店长、主管

课程收益：

- 一、针对性的根据门店销售的重点问题，提出分析、解决的方法和方案。
- 二、帮助门店管理者从门店管理角度，寻找销售提升和管理改善的关键点。
- 三、通过学习和案例分析，启发学员在实际门店销售管理中进行工作创新。
- 四、学以致用，通过学习结合公司产品及销售模式落地可行方案。

课程大纲/要点：

序号	模 块	培训内容刚要
一	店长如何做好门店销售管理	1、门店销售管理案例分享、分析、启发： 门店管理者应该如何“发现问题、分析问题、解决问题”？ 利用思维导图工具做好门店销售管理工作 2、销售目标管理（有效分解、过程跟踪、目标达成） 3、门店成交率提升的维度（产品、员工、客户、竞争、流程）
二	如何用产品打动客户？	1、客户消费规律及不同时期的需求分析 2、分享、练习：珠宝产品卖点的提炼原则：

		<p>(互联网思维：如何针对客户“痛点”提炼产品“卖点”?)</p> <p>3、用“五步呈现法”做产品卖点剖析： (运用五步呈现法剖析产品卖点，并形成销售工具。五步呈现法是产品讲解及卖点提炼方法，解决了珠宝产品的讲解和卖点提炼没有规律的问题。)</p> <p>4、高端产品的“产品溢价”策略</p> <p>5、互联网营销模式下的产品买点的表达与呈现 员工表达与推介的训练策略</p> <p>6、</p>
三	<p>销售接待流程优化与 客户管理</p>	<p>1、珠宝零售现场接待流程要点及演练 有效的销售接待步骤 影响成交的关键环节分析及演练</p> <p>2、数据化接待销售策略 客户信息登记与分类技巧 客户精准化营销 客户接待工具的运用</p> <p>3、团队角色分工合作与客户成交率提升技巧</p> <p>4、不同类型客户的接待模式 常见的客户消费类型 不同类型客户的接待模式要点及创新</p> <p>5、销售业绩提升的三大来源及策略： 自流客户成交策略 渠道客户开发策略 老客户推荐及补单策略</p> <p>➤</p>
四	<p>互动与练习</p>	<p>针对学员及企业关注的核心问题，进行现场互动与演练</p>

