
王牌销售经理的七项修炼

主讲：高定基|著名销售讲师

【课程背景】

我国从事销售工作的人员有上亿人。然，除了极少数销售人员可以无师自通成为王牌销售外，大多数的销售人员都没有经过正式的培训和学习，都是靠摸爬滚打多年的经验积累在销售之路上孤独前行。更重要的是，百度一下，可以发现，销售岗位是企业最难招的岗位之一。最主要的原因，一方面，很多人没有经过学习、培训和指导，不愿意做销售，甚至害怕做销售；另一方面，大多数不是合格的销售人员，不合格的又是企业不需要的，所以造成销售人才难招的窘境。

于是，销客荣耀横空出世。销客荣耀专注于销售人员（销客）的职业成长，为企业提供销售系统解决方案，解决企业销售人员招聘难、培养难和留人难的问题，同时为销客提供销售培训和职业成长服务。销客荣耀由著名资深营销讲师高定基老师创立。

销售人员的类型可以分为两类，一类是 2B，销售对象是企业和商家；一类是 2C，销售对象是个人消费者。不管是从事哪一类销售业务，在当今这个时代，再靠自学成才和摸爬滚打，成长的速度太慢，成长代价太大，对销售人员的职业规划非常不利，继而影响到人生轨迹。所以，很多的销售人员干了十年甚至二十年，还只是个普通的销售人员，他们肯定有梦想有追求，但缺乏学习机会和职业指引。他们一直靠原生态的方式在工作，浪费了大好的人生机会。他们其实是一块宝

石，只要经过打磨与雕琢，就能绽放耀眼的光芒，让职业人生变得无比精彩。而且，随

着互联网的发展，网络营销知识和技能不是靠经验就可以，必须培训。

为帮助广大销客成长，高定基老师决定将重心转移到专注于销售人员的职业成长，并将多年实践、研究和培训经验凝练成核心课程——《王牌销客的七项修炼》。该课程融合了营销理念、销售技能、心理学、社会学、成功学等跟销售密切相关的实战内容和成功经验。学习该课程后，销客遇到的诸多问题将迎刃而解，并突破现有局面，更上一层楼。学习该课程后，销售人员将对自己的职业能够更深地理解和热爱，成为一名真正的王牌销客，实现职业梦想和人生目标。

【培训对象】

2B 销售人员、2C 销售人员

【学习收益】

- 1.掌握提升形象力的方法
- 2.掌握如何获取知识和技能
- 3.提升信息的获取和分析能力
- 4.提升销售沟通能力和谈判能力
- 5.提升销售执行力和培训指导的能力

【课程时长】

2~3 天，12`18 课时。

【授课工具】

投影仪、音响麦克风、白板和白板笔、白纸若干等。

【课程特色】

课程结构紧凑、条理清晰、逻辑性强，内容丰富详实，案例精彩纷呈，讲授深入浅出、通俗易懂，教学形式多样，穿透力强。

【授课形式】

本课程运用组合式教学形式，包括理论讲授、案例分析、情景演练、学生思考、互动问答、小组讨论、视频感悟、游戏启发、团队竞赛等。

学习过程伴随团队 PK，采用积分制，学员积极参与、表现出色为团队加分，学员不积极、不主动、干扰课堂效果则影响团队的最终分数，最后决胜出最优团队。

为配合课堂气氛和效果，建议公司购买优胜团队的奖品，或者同意在培训之前，由小组成员自行缴纳 100 元，作为本次培训激励基金。

【课程结构】



【课程大纲】

第一单元 形象力

形象是一个泛概念，我们谈些具体的。这是一个需要颜值的时代，包装是永恒的主题。销售业务的“颜值”也是销客的形象。销客的形象主要由两大内容决定：内在形象和外在形象。一个人的心态和理念是内在形象的主体，内在形象体现于外部。外在形象主要有销售礼仪和个人形象呈现，举手投足可见功底。

一、概念理解

1.形象是宣传；2.形象是品牌；3.形象是背书

二、具体内容

（一）外部形象

1.仪容仪表：发型、面部、手部、服饰

2.举止动作：坐、立、蹲、行、揖、躬、吐

3.接人待物：介绍、握手、名片、手势、座次、餐饮、接送

（二）内在形象

1.传统品质：正直、善良、谦逊

2.积极心态：乐观、坚持、宽容

3.理想信念：目标、自信、行动

三、佛语三句

1.相由心生，境随心转

-
- 2.一切都是最好的安排
 - 3.我不入地狱，谁入地狱！

第二单元 知识力

知识就是力量，培根的这句名言哪个时代都是正确的。草莽年代已经过去，今天的市场对销售人员提出了很高的知识要求，销售人员需要掌握很多的知识，包括互联运用的知识。可知识是汪洋大海，百度的知识随时可获取，销售人员需要掌握哪些知识？如何高效地获取知识？

一、知识力原则

- 1.空杯心态，坚持学习
- 2.专业知识，专家角色
- 3.制定计划，读几本书

二、必学理论与法则

- 1.4P：经典营销理论
- 2.CDV：客户让渡价值
- 3.AIDMA：注意-兴趣-欲望-记忆-行动
- 4.FABE：特点-作用-利益-见证
- 5.SPIN：顾问式销售法

三、快速提升知识力

- 1.搜集知识：网络搜索、书本摘录、平时积累
- 2.加工知识：总结、归纳、提炼、归档
- 3.使用知识：举一反三，学以致用

4.分享知识：分享更有价值

第三单元 信息力

任何商战中，信息是第一战斗力。销售中的信息同样是关键。销售人员如何获取有效信息，如何分析信息，如何运用信息是一种需要训练的能力。信息无处不在，销售人员还需要学会甄别信息，检测信息的真伪和可用性。

一、信息是核心力量

- 1.没有信息等于瞎子和聋子
- 2.信息决定竞争的胜负
- 3.信息具有多元性

二、获取销售所需信息

- 1.获取新客户信息：传统方式和互联网方法
- 2.获取准客户信息：沟通策略、跟进频率、建立信任
- 3.获取竞争对手信息：不赞成使用不正当手段获取对手信息

三、获取信息后行动

- 1.判断信息，检测信息
- 2.制定预案，组织资源
- 3.迅速响应，防范未然

第四单元 沟通力

销售就是沟通，任何人际交往都是属于沟通的范畴。这里的沟通力主要指销客和客户之间的业务范畴的沟通，如何通过沟通接触到你

的客户，如何通过沟通让客户了解你和你的产品，通过沟通客户相信你和你产品，从而让客户购买你的产品，这就是成功的沟通。沟通是一门很深的艺术。

一、销售沟通三大原则

- 1.重视：不以貌取人
- 2.热情：微笑面对、积极主动
- 3.真诚：不隐瞒、不坑害、不逃避

二、销售沟通十大技能

- 1.善问/倾听/简说
- 2.同理心/不争论/认同感/赞美点
- 3.问一答三/语气温和/总结复述

三、销售沟通三大场景

- 1.电话沟通：核心要点与策略
- 2.拜访沟通：拜访前、拜访中、拜访后
- 3.接待沟通：邀请、接待、谈判、签约

四、微信沟通注意事项

第五单元 谈判力

谈判也是一种沟通，但谈判是一种特殊的沟通，因为谈判的目的很明确，就是为了成交目标。谈判是一门高深的学问，自古以来都是重点，也是销售人员必须学习和训练的难点。拥有强谈判力，销售如虎添翼。

一、谈判概述与理念

-
- 1.什么是谈判
 - 2.为什么要谈判
 - 3.谈判的立场与原则
- 二、谈判中的报价策略
- 1.报价之前设置价格底线
 - 2.报价高于低于等于底线
 - 3.让对方先报价及情势
- 三、四大核心让步策略
- 1.绝不轻易接受报价
 - 2.表现顾虑与震惊
 - 3.不轻易提中间价
 - 4.逐渐减少让步
- 四、九大谈判说服策略
- 1.暴露成本/时空压力/条件交往
 - 2.客户见证/挖掘痛点/替代方案
 - 3.请第三方/增值服务/红脸黑脸

第六单元 执行力

再好的形象、知识和能力也不一定是王牌销售，王牌销售最核心的优势是执行力，执行力是一个人、一个团队成功的必备因素。因此，如何提升销售人员的执行力成为销售成功的关键。提升执行力，不仅要有理念，更要懂得方法。

- 1.执行力的基因：事业人格

-
- 2.执行力的本质：结果导向
 - 3.执行力的方向：客户价值
 - 4.执行力的保证：五大习惯
 - 5.执行人才要求：三大标准
 - 6.执行力的秘诀：32 字箴言

第七单元 培训力

随着时代的发展，销售经理面临更多的挑战，不仅要成交，还要帮助客户，尤其是帮助经销商和分销商，那就要具备培训客户及其团队的能力，把自己以上学习的、自己擅长的传递给团队，并且毫无保留。

一、精选内容，制作课件

- 1.多个主题，构建体系
- 2.收集材料，编成文档
- 3.课件精炼，图文并茂

二、自我训练，内部通关

- 1.分段成稿，熟记背诵
- 2.对照课件，自由发挥
- 3.内部分享，修改提升

三、培训课堂的三大技能

- 1.六种常见开场方法
- 2.四种常见互动方式
- 3.培训现场控场技巧



【授课讲师】

高定基，市场营销硕士，著名培训导师，资深营销讲师，资深经销商培训讲师，中国数一数二的培训平台中华讲师网、中国讲师网连续三年五百强和百强讲师；纪念中国培训 30 年首届华誉奖获得者；截止 2016 年底，授课百余场，参训学员近 2 万人；曾供职行业翘楚大自然家居集团、海信电器集团、科龙电器集团等，15 年销售研究和实战经验。

主要客户有广东电信、广东移动、联想集团、风铝铝业、圣象家居、大自然家居、红星美凯龙、万科地产、环球石材、安信木业、海信电器、三和化工等 100 余家行业翘楚。