

业绩暴增·如何成为销售英雄

课程背景：

正在发生着一场革命的中国营销界，让身处其中的每一个人都感到巨大的压力，营销正从被动受理型到主动营销服务型、从陈述型到“技术”咨询型、从卖产品（服务）到提供整体解决方案……变！一切都在变！

- 销售究竟是什么？什么才是核心的？
- 买东西的是人，指挥人的是“心”，客户为什么不要？为什么需要？怎样才让他们需要？
- 客户千差万别，差在哪里？别在哪里？不同客户如何有针对性的驱动？……
- 如何打破传统销售模式超越竞争对手？
- 如何从关系线与技术线全面提升自己的销售能量？
- 如何拥有专业的销售系统？
- 如何掌握销售环节中隐性的风险与规避的真相？

如果营销人员对营销及相关概念没有深刻认知，对实用实效性强的操作方法与工具掌握得不够，可能会导致营销人员的迷茫、恐惧、“遇难就退”。本课程着重从营销人员的实际工作中可能遇到的各种问题出发，结合市场营销、商业心理学、行为科学等相关系统理论，全面解读营销工作的本质与问题的核心，并帮助学员发展专业、系统、实用、实效的营销流程与操作技巧，全面提升营销力，创造市场辉煌！

课程收益：

- 了解买卖心理与行为的本质，积极调整销售策略；
- 通过等熟悉销售中可能碰到的问题，并知道如何进行有效处理，获得一套成功的销售流程，提升成交率；
- 学会一系列实用的销售技巧、沟通话术，突破现有销售困境，销售业绩暴发性增长。

课程时间：2天，6小时/天（特殊情况可调整为1天）

课程对象：销售精英，销售管理人员

课程风格：实战演练+互动讨论，前瞻、系统、通透、实用

课程大纲

第一讲：营销（售）的核心

1. 销售原理及成交的核心要素
2. 客户的需求状态？
3. 信任的关键点：销售最稀缺因素的内在动因与建立方法
4. 价值等式：客户决策的主标尺
5. 情绪动能：推动销售的看不见的手

第二讲：为什么有人很会卖？（高效销售模式解析）

案例分析：榜样的力量

1. 新形势下的营销人员价值主张
2. 流程、工具、资讯……
3. 顾问式销售的工作方式解读

第三讲：客户究竟在想什么？（研究对象可能是最重要的事情）

现场讨论：客户消费心理分析

1. 客户为什么会购买？
2. 购买（决策）流程分析
2. 客户角色与动机分析
3. 不同类型客户分析如何有效驱动

第四讲：客户开发（接触）的策略性思考

1. 产品分析
2. 目标群体选择
3. 接触渠道与方式策划

第五讲：前期接触的关键

1. 准备进行时
2. 创造良好的第一印象，以形成最融洽的客户关系
3. 如何成功约见？
4. 设计有亮点的开场白

讨论：开场白举例

第六讲：需求沟通（挖掘客户需求实用话术训练）

1. 不明确型

- 1) 什么样的客户是不明确型的客户？
- 2) 不明确型的客户如何沟通让他有需求？

练习：不明确客户沟通话术设计

2. 半明确型

- 1) 什么样的客户是半明确型客户？
- 2) 半明确型客户如何沟通？

练习：半明确客户沟通话术设计

3. 完全明确型

- 1) 什么样的客户是完全明确型客户？
- 2) 完全明确型客户如何沟通？

练习：完全明确客户沟通话术设计

现场讨论：如何客户的采购标准与我们不一样怎么办？

剧本设计：沟通技巧之问题库的建立与使用

第七讲：最具杀伤力的产品（服务）介绍

1. 介绍公式、步骤：
如何实现特色与利益的转化，使客户认识到物超所值
2. 销售热钮
3. 经典案例分享

演练：卖点包装

第八讲：势不可挡——异议的排除

1. 认识、策略、预防
2. 对异议的看法
3. 打好预防针：如何在前五个步骤中预防障碍的产生
4. 异议解除的有效步骤
5. 常见异议与应对方法

- 1) 风险太大了
- 2) 我考虑一下
- 3) 把资料给我，有需要我会给你电话……

实战演练：常见异议解除

第九讲：绝对成交

1. 如何成交，促的心、形、法……
2. 要求成交的技巧
3. 购买信号分析
4. 如何抓住购买信号
5. 要求成交的经典方法

Q&A：现场交流与实战问题讨论