

合作商沟通及管理

课程内容

- ✚ 导语
- ✚ 合作商沟通及管理目的及意义
 - 增进信任
 - 信息同步
 - 了解、拓展市场
- ✚ 访前准备
 - 材料准备
 - 公司最新政策
 - 宣传单页
 - 拜访礼品
 - 私交档案
 - 礼仪准备
 - 仪容
 - 仪表
 - 仪态
 - 销售守则
 - 正向、积极
 - 善用歉意
 - 不着相
- ✚ 沟通技巧
 - 什么是沟通
 - 销售全脑刺激
 - 情理表达工具
 - 合作商沟通的技巧一：礼为先
 - 合作商沟通的技巧二：退为进
 - 合作商沟通的技巧三：慢张嘴
 - 赫拉别恩交流法则
 - 销售沟通的关键与境界
- ✚ 课程总结
- ✚ Q&A

课程对象

本课程适用于中级、初级销售类学员

课程时间 1天

