

## 《业绩提升走向共赢——营销技能提升》大纲

销售是理论加实践，科学加艺术的工作。科学体现在客户营销过程中，客户需求、竞争形势判断是有一定的科学性的；艺术性体现在每个客户都各不相同，各有特色，需要销售人员提升沟通能力，发挥自己的主观能动性、灵活技巧地对待客户，进而提升公司的销售业绩。

### 课程收益

- 系统地学习先进的销售理念，对客户需求、形势分析、销售人员素养等方面都会有全新的认识；
- 学习从开场、询问鉴别、推荐到成交的整个销售流程，以及每个流程的技巧和注意事项；
- 本课程还设计了分组讨论和现场演练的环节，老师可以观察学员的表现，了解学员的水平，给出适当的建议。

**参加对象：**销售经理、客户经理、业务代表、业务拓展经理以及市场专员等等

**课时：**2天或1天

### 课程大纲

#### 前言 图片顿悟——激发学习的意愿

#### 第一章：销售人员的仪表和举止

- 销售的仪表
- 销售的举止

#### 第二章：营销理念导入及营销观念的建立

- 销售的过程就是打造不可替代性的过程
- 核心性能与核心价值

#### 第三章：销售的开场

- 从安全到信任到业务——客户关系发展三阶段：好的销售从自我介绍开始
- 销售提问的技巧
- 快速拉近客户距离的手段

#### 第四章：销售的沟通能力提升

- 沟通的概念
- 五种类型的人物性格
- 相应的沟通技巧

## 第五章：推荐与异议处理

- 根据客户的类型和需求进行推荐
- 异议处理五步法 现场演示和演练

## 第六章：强化关系与推动成交

- 让客户感动
- 成交过程中的细节处理 现场演练

## 第七章：共赢谈判技巧

- 谈判的三项原则
- 妥协与成交技巧 现场演练

## 第八章：招投标技巧

- 招投标方式
- 招投标流程说明
- 招标工作的组织与管理

## 特别章节——销售话术训练

- 问->答->赞 【全体开口练】
- 对对对，你说的对 【全体开口练】
- 从 Yes...but...到 yes...and... 【全体开口练】
- 用“我会”代替“我尽可能” 【全体开口练】
- 反馈积极的一面而非贴标签 【全体开口练】
- FAB 法则 【全体开口练】
- 你买一个还是买两个 【全体开口练】
- 催单、促成技巧 【全体开口练】