

《突破营销瓶颈》

【课程时间】

全部两天，共四次培训，每一部分对应一次培训，每次培训3小时（半天）。

【课程模式】

50%案例，40%理念，10%互动。

【课程收益】

在《明明白白做销售》一课中，学员可开拓思维、彻底开窍、打开心胸阳光正能量之窗，提高工作状态和发自内心的销售工作动力，真真正正地爱上挣钱、爱上销售工作。最终彻底明白了挣钱就是为自己和家人挣各种资源，明白了做销售其实就是做商人。最终再也不是糊里糊涂做销售了、而是明明白白做销售。

在《大大方方做销售》和《潇潇洒洒做销售》的培训中，学员可掌握大气大方且科学先进的销售理念，掌握当今先进的营销技巧。本着易懂、易学、易上手的培训理念，让学员从心底树立销售自信和事半功倍的操作手段，彻底消除对销售工作的怵头，在做销售的路上越走越宽，最终为个人、为公司赢得精彩卓越的业绩和实惠。

【课程大纲】

第一部分 《明明白白做销售》-----销售激励

第一章、金钱是肮脏的东西吗？金钱是万恶之源吗？

第二章、在现代社会，有钱和没钱的区别是什么？

第三章、销售工作的本质是什么？你为了什么而工作？

第四章、做销售工作最重要的是什么？

第二部分 《大大方方做销售》-----销售理念

第一章、成功心：树立深入骨髓的商人精神。

第二章、成功范：树立正规、大气、强势、高明的销售理念格局。

第三章、成功相：卖相、卖相、卖相。

第四章、成功味：做生意要周全圆满，充满人情味。

第三部分 《潇潇洒洒做销售》-----销售技巧一

第一章、打造商务、专业的营销人员个人品牌。

第二章、如何练好销售沟通基本功。

第三章、掌握产品知识和专业知识。

第四章、工欲善其事，必先利其器，用好你的销售工具。

第四部分 《潇潇洒洒做销售》-----销售技巧二

第一章、如何高效开发客户资源？

第二章、会见客户与接待客户的卓越技巧。

第三章、做好客户维护、客户服务、客户投诉，做深度营销。

第四章、驾驭客户、驾驭渠道、驾驭人生，潇潇洒洒做销售。