

销售基本技能训练

课程介绍

培训目的 (学员收获) :

- 1、掌握销售工作的 6 项基本技能的训练方法。
- 2、进一步深入理解顾问式销售的内涵和相关的方法。

授课方式

理论方法讲解、案例分析、视频学习、情景演练、问题互动、小组讨论与呈现。

授课时长 :

1.5 天。

培训费用

培训对象

联系我们

课程大纲

- 1、为什么要勤练销售基本功
案例：从 95%到 50%——华为资深销售人员的历练
- 2、销售人员六大基本功修炼
 - 1) 观察：用心去审视客户的细微世界
课堂演练：阅读客户场景
 - 2) 倾听：听懂客户的关键需求
 - A. 客户需求维度 (X 轴) :
 - a) 明确需求
 - b) 隐含需求
 - B. 客户需求维度 (Y 轴)
 - a) 关键人的个人需求
 - b) 关键人的组织需求
 - 3) 记录：建设丰富的个人商业情报库
课堂演练：客户现场倾听与情报记录
 - 4) 思考：把握客户心理，寻求开启客户心扉的钥匙
 - A. 客户的内心世界分析
 - B. 我方的商业意图
 - C. 合作切入点
 - D. 案例：典型客户人员的需求分析与合作机会点描述
 - 5) 呈现：做一个有感染力的商业演说者
 - A. 课堂演练 (第一轮)：客户行业发展趋势和问题认知
 - B. 课堂演练 (第二轮)：公司介绍与经典案例呈现
 - C. 课堂演练 (第三轮)：产品与服务方案呈现
 - 6) 整合：持之以恒地锻炼为资源整合专家
 - A. 良好客户关系建设的原理
 - B. 研讨：客户经理的资源库是什么
 - 7) 视频学习与研讨：如何快速说服难点客户与你合作
- 3、顾问式销售工作模式下的客户交流基本方法
 - 1) 一对一交流法：我方经常向客户提出的问题类型和用法
 - A. 背景型问题
 - B. 难点型问题
 - C. 内含型问题
 - D. 需求效益型问题课堂演练：如何一对一挖掘客户的潜在迫切需求
 - 2) 多对多交流法：有竞争力的需求挖掘机制
 - A. 我方团队对客户团队交流机制的好处
 - B. 如何组织团队对团队的交流活动

3) 客户需求管理基本方法

A. 案例：当客户提出成熟需求，销售人员的反应

B. 什么是“需求 PK”

C. 和客户一起制定出最合适解决方案

4、教学总结