

销售人员基本职业素养训练

课程介绍

培训目的（学员收获）：

- 1、销售人员需要修炼的个人职业品质。
- 2、销售人员需要具备的知识结构。
- 3、销售人员需要具备的专业心态、思维方式和沟通方式。
- 4、让你和客户之间快速建立好感和初步友谊的方法。

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天。

培训费用

培训对象

联系我们

课程大纲

- 1、销售工作的意义
 - 1) 销售工作对组织的价值
 - 2) 销售工作对个人的价值
 - A. 你的职业梦想是什么
 - B. 当前的工作会如何助力你的梦想
 - C. 做自己职业的主人
 - D. 案例：优秀销售人员的成长心态
- 2、销售人员经常遇到的困难
 - 1) 常见困难分析和归纳：客户类、对手类、我方类
 - 2) 课堂互动：问题解决之道
 - 3) 客户喜欢面对什么样的销售人员
 - 4) 案例：为什么客户喜欢华为的投标者
- 3、销售人员的多重职业角色
 - 1) 产品营销者
研讨：如何成为一个合格的产品营销者
 - 2) 客户行业专家
研讨：如何成为一个客户行业专家
 - 3) 专业服务者
研讨：如何做好客户服务
 - 4) 项目管理者
研讨：如何运作和管理一个简单的销售项目
 - 5) 独立生意人
案例：生意人心态——狼性、睿智和平衡
- 4、正确的销售思维模式
 - 1) 行业客户营销环境的变迁与应对策略
 - 2) 优秀销售人员的工作思维方式和行为模式
 - A. 产品推销
 - B. 顾问式销售
 - C. 战略型销售
- 5、销售人员的知识结构要求
 - 1) “I型”知识结构
 - 2) “T型”知识结构
 - 3) “Π型”知识结构
 - 4) 新员工加强学习，快速提升自我的好方法
 - 5) 课堂演练：客户拜访过程中如何利用自己的知识储备
- 6、视频学习和研讨：你从这段视频中学习到什么
- 7、打造销售人员的个人品牌——个人基础品质修炼

1) 个人基础品质修炼的要点

2) 研讨：你如何理解个人基础品质的十个要点

3) 课堂演练：如何让客户快速地喜欢你、接受你

4) 视频学习与研讨：向优秀职业人士学习沟通和应变

5) 商务礼仪

A. 外表与基本动作

B. 日常商务活动礼仪

C. 日常生活礼仪

8、教学总结