

营销人员个人专业品牌塑造

课程介绍

课程大纲

教学时长：2天

- 1、销售人员经常遇到的困难与挑战
- 2、销售方式的变迁
 - 1) 推销
 - 2) 顾问式销售
 - 3) 战略型销售
- 3、销售人员的三重角色
 - 1) 专业级的天使
研讨与演练：如何成为一个天使般的业务代表
 - 2) 知己知彼的行家
研讨：如何成为一个让人信任的行家
 - 3) 可以解决问题的顾问
研讨：如何成为一个让人有安全感的顾问
- 4、销售人员的知识结构要求
 - 1) “ Π 型”知识结构
 - 2) 快速提升自我的好方法
 - 3) 制定个人学习计划：“黄金两小时”
 - 4) 能力过关训练：与客户有价值地寒暄
- 5、打造销售人员的个人专业品牌——个人品质修炼
 - 1) 个人品质修炼的要点
 - 2) 研讨：你如何理解个人基础品质的要点
 - 3) 关于外表：给客户良好的外表印象——营销人员的妆容和穿着
 - A. 商务穿着方案
 - B. 休闲穿着方案
 - C. 基本商务礼仪（商务场合、生活场合）
 - 4) 课堂演练：如何让客户快速地喜欢你、接受你

培训费用

培训对象

联系我们

