

销售精英的职业形象与礼仪

【课程背景】

您是否想成为优秀的销售精英？

您是否知道优秀的销售人员应该具备哪些特质？

您是否清楚商务往来中如何展现自己的形象力？

您是否希望快速赢得客户信任？

您是否想轻松拿到大量订单？

让细节成就自我优势，我们一起来探讨一下如何打造自己的职业化与销售力。

【课程收益】

- 职业素养：能力与态度；
- 商务&社交场合的交往细节；
- 仪容仪表，举手投足给你在销售过程中的重要加分

【课程时间】 3 小时

【课程大纲】

模块一 销售人员的职业化素养

- 销售的原动力
- 态度决定事情的结果
- 情绪背后的真正原因是如何影响着自己？
- 情绪压力管理和疏导的有效方法
- 如何培养优秀的能力
- 我的价值如何有效的呈现

模块二 销售礼仪-让细节为自己加分

- 形象功能
- 仪容仪表
- 场合着装

模块三 动态形象—举手投足的表达

- 手位礼仪与应用
- 引领礼仪与应用
- 站姿礼仪与禁忌
- 坐姿礼仪与禁忌

- 走姿礼仪与禁忌
- 蹲姿礼仪与禁忌
- 递接物品的礼仪

模块四 商务拜访与接待礼仪

- 守时的意义
- 诚信的礼仪
- 称呼的艺术
- 手机礼仪与管理
- 短信/微信礼仪
- 握手礼仪与应用
- 名片礼仪与禁忌
- 电梯礼仪与应用
- 楼梯礼仪与禁忌
- 乘车礼仪与禁忌
- 用餐礼仪禁忌