

卓越销售团队的成功密码

---职业化与销售力的联结

【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？

您是否希望了解不同客户的真正需求？

您是否了解自己的销售优势？

而在变化如此之快的时代中，我们不是销售产品，而是销售自己；

客户买的不是产品，而是找一个懂 TA 的人；

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；
- 了解自我的销售优势特别；
- 了解 9 种不同性格客户的性格特征和心理需求；
- 务实主义、理想主义、远见主义者的成交关键；
- 销售后的服务感受的关键点

【课程时间】 1 天（6 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 看得见的魅力三步曲

一、我与衣服的关系

- 1.买对衣服与哪些因素有关？
- 2.服装搭配的核心要素
- 3.场合的应用

二、日常妆：基础三步曲

第1步、底妆：粉底+腮红

第2步、眉：眉色+眉型

第3步、唇：色+质地

三、职场中举手投足的应用

- 手位
- 引领
- 站姿
- 坐姿
- 走姿
- 蹲姿
- 递接物品

模块三 为销售结果加分--职场礼仪细节与应用

- 守时的意义
- 诚信的意义
- 称呼的艺术
- 介绍的礼仪
- 手机的管理
- 握手的礼仪
- 名片礼仪
- 电梯礼仪
- 楼梯礼仪
- 乘车礼仪

模块四 餐桌礼仪与人情世故

- 餐桌位次
- 聚餐的礼仪与禁忌
- 点菜的技巧

- 商务人士一定要了解的茶种类
- 舒服的敬茶、敬酒
- 餐桌上的人情世故……

模块五：销售密码与谈资

- 个人的销售优势与分析
- 画出我的生命密码导航图
- 解释 1-9 号人的主要特质
- 如何善用自我天赋发挥销售潜能

模块六：掌握客户心理，了解客户需求

- 知此知彼--不同密码客户的真正需求
- 不同性格客户的沟通目标
- 务实、理想、远见主义者的身份体验
- 三大主义者心理需求解密与成交关键特质

模块七：以服务促销售

- 体验客户感受的服务

- 价值销售法
- 顾客关系金字塔
- 让客户感动的四心
- 改变销售优势的四步骤

课程物资：

投影仪、无线麦克风（2支）、音频线、白板、白板纸（每组需要）、白板笔

（每组3支+讲师需要3种不同颜色）

课堂要求：分组，每组6-8人（可根据现场人数调整）