

《店面终端金牌销售特训营》

【课程背景】

对于销售人员来说，一个不专业的销售行为，如：一个不专业的电话邀约、一次不专业的销售面谈．．．．都会让你失去客户。

对于销售主管来说，不给团队专业的销售技能培训和团队体系的支持，团队成员不但没有良好的绩效，并且会很快流失。

对于企业而言，最大的成本不是厂房设备、广告推广，而是所有没有通过专业培训的员工，因为他们每天都在得罪企业的客户，损害企业利益，影响企业品牌。

本课程从专业的角度来讲述销售人员如何运用专业销售技巧去有效提升销售业绩。培训导师有着近 10 年的销售实战经验，从基层业务做起一直到总经理，非常熟知每个阶段销售人员在想什么、做什么、困惑在哪里，在培训过程中能够对具体实务提供操作性极强的解决之道，让学员在培训结束后感到专业销售是高标准的，但也是可操作的，是能够切实帮助企业解决实际问题的！

【课程收益】

提升企业业务人员专业化销售能力，掌握实战技巧

激发企业业务人员的销售潜能，随时保持最佳工作状态

把握客户心理以及性格特征，掌握个性化沟通与销售技能

提升企业业务人员的谈判能力，掌握实战谈判技巧

【课程特色】

讲授、游戏、研讨、案例分析等互动方式，课程引入了最新的教练技术、建构主义、引导技术、行动学习等新式教学方法！

【课程对象】 一线销售人员，销售主管，销售经理

【课程时长】 2天（6小时/天）

【课程大纲】

一、开场破冰定向

- 1、世界上最难做的两件事情是什么？
- 2、梦想-目标-未来
- 3、销售素养提升的核心公式
 - 1) 倒三角模型（信念、行为、成果、我是一切的根源）
 - 2) 成为-行动-拥有，个人成长与企业使命宣誓
- 4、顶尖销售人员应具备的心态和条件
- 5、结果意识
- 6、专业销售新模式，销售人员成长三角形

二、销售技巧之一目标设定与计划

1、目标意识

案例：哈佛毕业生的调查

主题探讨：我为谁工作

2、目标管理

- 1) 目标拟定 SMART 原则
- 2) 目标拟定的步骤

3) 实际操作：教练式目标拟定训练

2、目标形象化与潜意识管理

3、承诺与pk管理

三、营销流程四步法

第一步：目标客户的确定与市场开发

1) 谁使我们的潜在客户，了解客户的特点

2) 市场开发的三种方法

第二步：销售前准备工作

1) 物质准备

2) 心理准备

第三步：电话约访前的准备、目的、要点、流程

第四步：销售初期建立信任

1、第一印象

2、寒暄开门

3、欣赏赞美

4、NLP深度沟通客户的五度空间

四、顾客购买心态及需求分析

1、客户需求分析：客户需求是什么？

2、人性行销的秘诀：需求冰山

3、人性行销的公式：认同+赞美+转移+反问

五、展示说明的框架及技巧

1、展示说明的框架

2、展示说明的技巧

3、展示说明的方法、公式

4、推介产品的 FABE 法则

5、常用产品介绍的八大方法

六、顾客的购买模式剖析与异议、抗拒接触

1、顾客购买的五类模式（十种）

2、如何排除顾客的常见异议

3、如何解除顾客抗拒

七、有效缔结成交的方法

1、促成的恐惧

2、促成的信号与促成时机

3、促成的方法与技巧

4、如何做好客户转介绍

八、学习分享，课程结束