

《营销人员职业心态素养与业务素质提升》

【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！

【课程时长】2天（6小时/天）

【课程大纲】

一、课程大定向

1.破冰

2.定向引导

引发学员对未来的思考

引发学员对现实的不满

引入教练技术的工具，认识到从心开始。

3.职业化讲解

1) 何为职业化？

2) 职业化对于员工和企业的意义。

二、职业素养训练篇

1、融入的态度

1) 为什么要融入？工作现状，融入的好处，不融入的危害！

2) 什么是融入？目标一致、利益一致，融入的意义。

3) 融入融什么？融身、心、状态！

4) 结合销售情景、团队阶段特点进行实际融入练习，下一步如何去做！

2、积极的态度

- 1) 什么是积极？什么是消极？为什么要积极？
- 2) 如何积极？三个互动及示例：凡是发生不见得是坏事，福气、正常，感恩一切。
- 3) 结合销售情景引导积极面对练习！

3、自信的态度

- 1) 为什么要自信？什么是自信？
- 2) 自信四维空间图，伴随案例讲解。
- 3) 作为业务人员的自信什么？相信自己的公司、产品、人品！
- 4) 结合公司实际，做优势发掘练习。

4、认真的态度

- 1) 什么是认真？
- 2) 认真活动测试引导！
- 3) 绩效阶乘引入：企业销售业绩提升版、个人业务能力成长版不同版本讲解！
- 4) 结合实际认真练习！查找各自工作中可以改进之处。

5、坚持的态度

- 1) 互动，行业有无好坏？职业有无好坏？
- 2) 个人案例引入案例讲解。
- 3) 引入业务员成长的阶段论，引入职业生涯规划！与公司共成长，共发展。

三、销售技巧提升篇

1、开场破冰定向

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

2、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

A.目标拟定 SMART 原则

B.目标拟定的步骤

C.实际操作：教练式目标拟定训练

3、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、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

5、展示说明的框架及技巧

1) 展示说明的方法、公式

2) 推介产品的 FABE 法则

3) 常用产品介绍的八大方法

6、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

7、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

8、学习分享，课程结束

