

# 教练型内驱销售特训营（三天）

## 【课程背景】

我们每天都在销售或者被销售，什么样的销售给我们留下好的体验？销售人每天收获的苦恼和喜悦是什么？如何让顾客有一个好的购物体验？如何打造一个卓有成效的销售队伍让销售战无不胜？

面对互联网的“冲击”，给线下销售带来怎样的挑战和威胁？线下实体店销售的出路在哪里？如何带领销售团队突破重围？

本课程基于“美国苹果零售直营店教练型销售模式”，结合先进的销售理论，萃取成“APPLE 苹果体验五步法”、“教练型销售行为层次理论”、“体验之箭”等简单、好懂、易于实践的方法论。既有理论高度，更有实战演练；有方法工具，更有模板图表，让学员即刻上手、易于使用。

通过实践本课程的思想及工具，可以将销售从“单向传递”成功转变为“互感模式”，从而实现“教练型销售”，让销售真正的走进客户的内心；让销售人收益喜悦告别苦恼；让销售场域变成销售人的乐园、客户的家园；让企业带来销售业绩和销售管理上的全新突破。

## 【课程精华】

### 1、理论和实战结合

从美国苹果直营店教练型销售的实践出发，复盘萃取出其中的方法论；并结合“三脑销售理论”基础，步步演变，并形成可以轻松实践的方法与步骤。

### 2、模板、步骤、图表易于操作

体系模版、各种简单步骤、数张图形，将“教练型销售”视觉化、简易化，让之前大家听到的概念瞬间变成可以实践的日常工作。

### 3、老师示范结合现场辅导

老师根据自己的 20 年的销售及培训经验进行现场示范；学员现场根据自己或者团队面对的销售挑战设计自己的教练型销售行动方案，老师给予辅导。

#### **【课程收益】**

认识当下销售面临的挑战与威胁；

了解“教练型销售”带来的收益；

学习“教练型销售”系统理论、模型与方法；

实践“教练型销售”步骤与工具（依据学员自己或团队面对的销售挑战）

#### **【课程目标】**

通过课程学习，使学员的销售模式从“单向传递”成功转变为“互感模式”，从而实现“教练型销售”，让销售真正的走进客户内心；

学员可以借助模型、方法论与工具的实践，收益喜悦告别苦恼；

让销售现场变成销售人的乐园、客户的家园；

让企业带来销售业绩和销售管理上的全新突破。

#### **【课程适合对象】**

企业总裁、培训总监、培训经理；

销售总监、销售经理、资深销售等相关专业人士。

#### **【课程大纲】**

## 导入、教练型销售的价值

- 1、理解销售及销售的意义
- 2、当下销售现状、挑战、威胁与对策
- 3、为什么 Apple Retail (苹果零售店) 可以逆势而起
- 4、教练型销售为什么可以突破企业的销售瓶颈

## 模块一、认识教练型销售 (定义、愿景 & 价值 & 目标与理论模型)

- 1、与传统销售的三大区别 (以苹果零售店为例)
  - 1) 、销售主体
  - 2) 、销售客体
  - 3) 、二者关系
  - 4) 、教练型销售的定义
- 2、教练型销售愿景、价值与目标
  - 1) 、通常的销售目标出了什么问题
  - 2) 、目标和愿景的区别：销售管理中的鸡和蛋
  - 3) 、如何确立愿景
  - 4) 、目标从哪里来 – 目标宣告、价值宣告
- 3、教练型销售理论模型
  - 1) 、层次理论 (“教练型销售行为层次理论”)
  - 2) 、体验之箭 (“顾客之旅”和“员工体验”)
  - 3) 、信任与发展 (“信任三角形”和“发展三角形”)

练习-图 1：《个人目标宣言》

## 模块二、教练型销售实施的层次模型（体验销售的6个层级）

### 1、如何理解销售行为

- 1) 、传统：各种买和卖的关系
- 2) 、当下：所谓的各类体验店
- 3) 、策略：硬件和软件的配合

### 2、分解销售行为（以 Apple Store 为例） – 教练型销售行为层次理论

- 1) 、环境层
- 2) 、行为层
- 3) 、能力层
- 4) 、价值层
- 5) 、身份层
- 6) 、愿景层

### 3、实践：学员设计各自的教练型销售的层次体系

- 1) 、设计、讨论
- 2) 、分享、总结

## 练习-模型 2：《教练型销售层次体系模型》

## 模块三、教练型销售之箭 – 员工&顾客（销售的3大巨变）

### 1、再度认识销售本质：从“单向传递”转向“互感模式”

- 1) 、销售伙伴练习：购买伙伴的重要性 – 你会向谁购买？
- 2) 、销售沟通：如何问问题、4 步法及“信任三角形”
- 3) 、销售二维下的 4 度空间

4)、教练型销售的 5 项基本原则 – 教练型销售心态打造

2、建立在 3 脑系统上的体验：从“外在”转向“体验”

1)、建立亲和

2)、产生愉悦

3)、幸福决策

3、教练型销售之箭（从“单点”转向“立体”）

1)、销售合约

2)、创建体验（爬坡）：“APPLE 苹果体验五步法”

3)、关闭欣赏

### 练习-模型 3：《教练型销售之箭》

## 模块四、教练型销售团队建设 – 领导者&员工（从“管理”到“领导”）

1、“发展三角形”模型（APPLE 苹果发展模型）

1)、行为

2)、能力

3)、结果

2、发展始于谈话 – 发展沟通模型

1)、如何开展一个有效的谈话

2)、基于谈话制定有效的目标

3)、基于目标的能力提升体验

4)、基于谈话目标能力的结果

3、员工体验之箭理论与练习（APPLE 苹果员工沟通体验模型）

- 1) 、定位、许可、探寻
- 2) 、认同、共鸣、保证
- 3) 、反馈的 2 维 4 度空间创造“反馈式的团队文化”

### 3、组建教练型销售团队

- 1) 、愿景
- 2) 、队名
- 3) 、价值
- 4) 、目标
- 5) 、贯彻

练习-模型 4：《发展三角形》、《发展沟通模型》、《员工体验之箭》、  
《教练型销售团队组建模型》

## 模块五、统合综效 持续改进

### 1、教练型销售理论与实践工具整合

- 1) 、一页图通晓教练型销售
- 2、从 7 天到 21 天的整合性练习
  - 1) 、体验之箭练习
  - 2) 、能力、资源、目标、价值与愿景练习
- 3、优化行动举措
  - 1) 、继续：保持哪些较好的习惯
  - 2) 、停止：哪些行为不要再发生
  - 3) 、开始：开启崭新的体验行为

练习-图 5：《我的个人行动计划》