

《卓越的销售演讲技巧》

【课程目标】

演说表达技能是营销领导干部最重要的能力，其表达能力，不仅是个人能力问题，而且是教导能力问题。因此，西方人把口才、美元、电脑称为立足世界的三大战略武器，口才独占三大利器之首。

我们在调查中发现，由于缺乏专业训练，在营销领导者必备的能力中，公众表达能力是最差的一项能力，许多有思想，有政绩的领导者，在公众表达时远远未能展示他们的才华，他们的价值不可避免地被低估。在非正式场合往往不乏表达力，但处于公众场合下往往大失水准——或怯于表达，或语无伦次，或词不达意，或枯燥无味。

如何才能快速提升营销领导管理人员的公众表达力？

【课程特色】

教学体系严谨科学。本课程在美国版本的基础上提炼而成的，既有一般的表达规律，又有严谨的逻辑结构。

教学内容针对性强。不仅仅是一般性的口才训练，而是基于管理及营销情境下的公众演说，既是一门表达艺术，更是一门领导艺术。

教学方法生动活泼。全程采取互动式、研讨式和演练式教学，师资全部接受过美国国际训练协会专业培训，获得 PTT 国际培训师资格证书，培训教学实践经验丰富。

教学效果良好。能够做到即学、即会、即用。“24 小时表达有方，48 小时出口成章”。

【课程对象】 各级领导管理人员、营销人员

引言 演讲与销售演讲

内容精要-----演讲的“三纲五常”与“三从四德”

销售演讲的意义和价值

第一章 销售演讲准备-----食不厌精与高屋建瓴

内容精要-----销售演讲的产品知识准备

销售演讲的专业形象准备

销售演讲的心态准备

销售演讲恐惧的克服技巧

第二章 销售演讲的组织-----运筹帷幄与精益求精

内容精要-----销售演讲的5W1H
销售演讲的演示道具和辅助视听手段
销售演讲的现场布置

第三章 销售演讲的内容组织-----呕心沥血与创意无限

内容精要-----撰写演讲稿的原则和技巧
“龙头”开场白—“豹身”演讲主题—“凤尾”结束语的设计技巧
“画龙点睛”-----USP提炼技巧与有效表达技巧

第四章 销售演讲现场的掌控技巧----专业的激情与激情的专业

内容精要----- SWAY 激情演讲模式
亮相；语言；声音；幽默；呼吁；解释；说服；辅助
的规范和技巧

第五章 销售演讲的跟进技巧-----百尺竿头与更上层楼

内容精要----- 提问和答疑的技巧
异议的处理技巧

第六章 销售演讲的缔结技巧-----临门一脚的绝招

内容精要----销售演讲缔结的“七种武器”
诚信与双赢