

# 《赢在精准：高效能工业品销售五字真经》

讲师：叶敦明，工业品营销教练

课时：1-2 天（6-12 小时）

## [课程背景]

工业品销售，比消费品销售复杂很多，它通常由三种业务类型构成：技术型销售、解决方案型销售和项目型销售。

业务越复杂，策略和执行就要越精准；否则，再多的努力也消耗在漫长的战线中，再多的投入也被对手化为乌有。

复杂的工业品销售，怎样精准制胜呢？

第一，常规重复性的销售动作，操作技巧纯熟，比如沟通与拜访；

第二，现场化与情境化的业务，业务技能精炼，比如呈现与谈判；

第三，组织内外部协同的项目，管理技术自如，比如成交与升级。

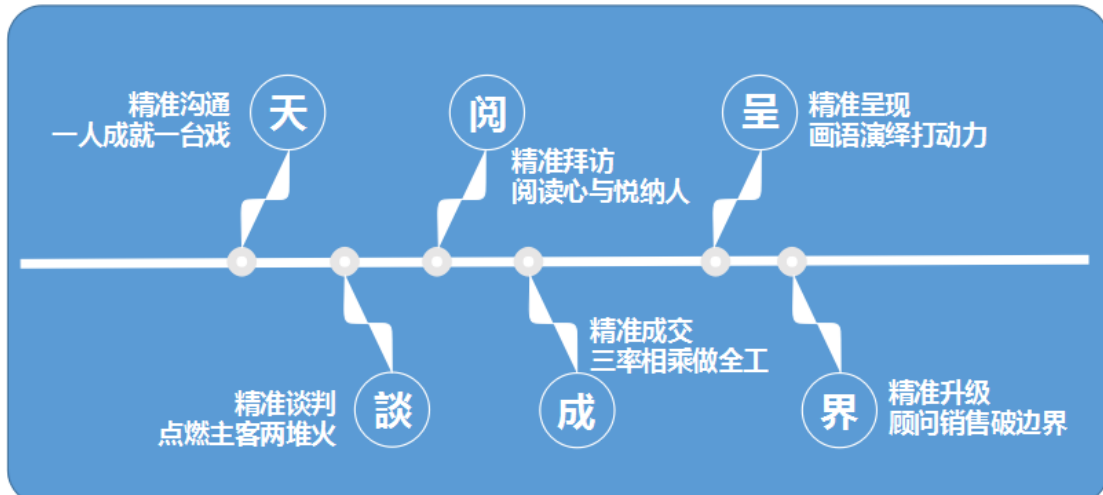
工业品销售，赢在精准，打散弹毫无胜算。对于销售人员和团队而言，技巧如磨亮的箭，技能如正直的杆，而技术则是拉满的弓。

## [课程收益]

- 1、**提升技巧有工具**。每个课程都有 2-3 个专属工具，解决特定主题的特定问题。学到正招，提升销售效率；举一反三，磨亮业务之箭。
- 2、**训练技能有套路**。根据客户类型、销售情境、竞争格局，去组合自己的销售技巧；眼到、脚步到、手段到，一个好销售就是一个好球员。
- 3、**应用技术有思路**。创新思路，从业务策略开始，进而激活合作大团队，最

后调动行业内资源为业务、为客户所用。流程通、绩效达，这才是大思路。

[课程结构] 六字真经，牢记六大精准



[相关课程名称]

《赢在精准：念好高效能销售的六字真经》

《练就销售精英的三个段位—技巧、技能与技术》

《销售高手成长营：训战一体出好手、出高手》

《六个实战模块，成就复杂性销售的新境界》

[课程提纲]

## 第一讲：精准沟通，一人成就一台戏

天天在沟通，太多无用功；一次沟不通，越说话越囿。精准沟通，帮您将三件要事一气呵成：客户需求之靶，客户记忆之箭，精心编排之弓。拉起弯弓，搭上磨亮的箭，定能射准客户需求之靶心。

一、两极化，天才做全工无才白做工

1.沟通目标：天才做全工

2.沟通品格：无才白做工

3.沟通原则：人达两条线

二、需求第一，角色唯一，结果归一

1.沟通重心：客户需求的四层递进

2.沟通基调：快快地听，慢慢地说

3.沟通法庭：选啥角色，得啥结果

三、想要客户记住你？建关系创价值

1.一分钟自我介绍

2.一分钟赢得尊重

四、编剧导演主演，一人成就一台戏

1.说好两种语言

2.转换两个角色

3.掌握复盘技术

4.编写案例剧集

## 第二讲：精准拜访，阅读心与悦纳人

日日思君不见君，得见君时君无心。如此尴尬的拜访，想必比例也不低。

精准拜访，帮您成功完成三件事：登堂、入室、上坐。1) 登堂，找准客户，给对构思；2) 入室，反客为主巧占位，异议应对妙疏导；3) 上坐，激发兴趣，点亮想象，做大业务开口。

一、走进心门，兑现价值

1.阅，门+兑，走进心门，兑现价值

2.阅读心，紧盯行为仪表盘

3.悦纳人，流汗撒种盼收割

二、开门飘红，节节升高

1.找到属于你的3.125目标客户

2.打一个45秒客户必接的电话

3.用五页纸展示你的商业大构思

### 三、侧翼迂回，避实就虚

- 1.3P 拜访法，反客为主巧占位
- 2.客户异议，大禹治水贵在疏导

### 四、激发兴趣，点亮想象

- 1.激发客户合作兴趣
- 2.拜访现场因你而活

## 第三讲：精准呈现，画语演绎打动力

这是一个看图、看视频的时代，单用言语很难打动人。精准呈现，以言语为导引，构建一个充满画面感与故事感的情境：1) 信息有画面；2) 表达有故事；3) 提案有气场。精准呈现，画语演绎打动力。

### 一、画语，精准呈现的打动力

- 1.呈，话语为王的尴尬
- 2.呈，用画面做沟通的新语言
- 3.取景框，远、中、近景切换

### 二、精准信息，听得进去初战告捷

- 1.三明治呈现力
- 2.讲好三个故事

### 三、精准表达，看得明白赢得认同

- 1.建立两个题材的词汇库
- 2.讲好凌晨三点钟的语言
- 3.演好一台精彩的舞台剧

### 四、精准提案，价值预演迈向合作

- 1.好演员用活好剧本
- 2.提案气场快速收放

## 第四讲：精准谈判，点燃主客两堆火

谈判，谈价值，判需求。而在销售实战中，谈判往往变成了征服与被征服。

恶果由此产生：生意谈成了，关系却僵了。精准谈判，帮您点燃两堆火，化解零和冲突；精准谈判，帮您做到：布局准、做局精和成局稳。

#### 一、势场：超越业务，做大格局

- 1.谈，言+炎，谈判中生起两堆火
- 2.主火，燃起成就客户梦想的激情
- 3.客火，点旺解决大问题的使命感
- 4.势场：唤醒使命感—梦想—激情

#### 二、布局：欲善其事，先利其器

- 1.四个情境对号入座
- 2.四个情境最优策略
- 3.确定最优沟通方式

#### 三、做局：构建优势，步步为赢

- 1.序盘，精心设计开阔地
- 2.中盘，留有余地少搏杀
- 3.收官，沉没成本轻应对

#### 四、成局：四张脸孔，定格人型

- 1.四种人型，自我掌控
- 2.角色测试，性格快照
- 3.我为人人，人人为我

### **第五讲：精准成交，三率相乘做全工**

做业务，就是在做“频次×成交率”的数学题。手快的人，多打电话多拜访，在频次上多下功夫；脑快多人，多琢磨方式方法，在成功率上做文章。精准成交，在动脑动手，以成功率带动有效频次，切实做到多劳多得。

#### 一、成交法则：成功、诚意与沉心

- 1.成，万+戈，一万次努力勾住一个客户
- 2.诚，确保成功的交换，确立成长的机会
- 3.沉，沉下心来做功课，分享沉甸甸价值

## 二、成交概率，集中兵力打歼灭战

1.成交率 163 梯度分布

2.聚焦机会提高成交率

## 三、成交速率，先慢后快抓住时机

1.初速度：心理暗示方法

2.加速度：最佳心理时点

3.续航力：破解四种思维

## 四、成交功率，缸内直喷涡轮能增压

1.先对人后对事，想法决定做法

2.长期客户，要绕开性价比陷阱

3.精细管理，客户盘算与对手底细

4.成本控制，好利润成就卓越服务

### [课时设计]

|         |        |
|---------|--------|
| 2天      | 1天     |
| 五个精准完整版 | 任选三个精准 |

### [培训风格] “以学员为中心”的 4C 培训法：

|      | C1<br>与课程连接 | C2<br>概念 工具 方法 | C3<br>实用练习 | C4<br>边学边总结 |
|------|-------------|----------------|------------|-------------|
| 互动问答 | ★           |                |            |             |
| 情景作业 | ★           |                |            |             |
| 案例研讨 | ★           | ★              |            |             |
| 角色扮演 |             | ★              |            |             |
| 现场演练 |             | ★              | ★          | ★           |
| 小组练习 |             |                | ★          | ★           |
| 大组练习 |             |                | ★          | ★           |
| 随堂测试 |             |                | ★          | ★           |
| 学习心得 |             |                |            | ★           |

[授课对象]

销售员（业务员）、销售经理、区域经理、大区经理（总监）、技术与售后服务人员、企划与营销管理人员、市场部、部门负责人、中高层管理者、经销商老板、经销商销售团队等。

[咨询式营销教练] 能为企业带来什么大价值？

其一，诊断入手、方法落地，带动营销观念与思路的更新；

其二，既解决现实的销售问题，又提供中长期营销战略与管理的问诊服务；

其三，场景化互动、训战一体，学到就能用到，持续推动课后有效执行。

[讲师专著] 专注于制造业的营销升级！

《变局下的工业品企业 7 大机遇》，16 万字，2014 年出版；

《资深大客户经理：策略准、执行狠》，12.5 万字，2016 年出版。