

《赢在精准：工业品销售达人“五字登科”》

课时：2天（12小时）

讲师：叶敦明，工业品营销教练

[课程背景]

- 1.工具那么多，怎么记得住？记不住的东西，不能指望用得到；
- 2.营销是技术，还是艺术呢？落实在技艺上，临场派上大用场。

[课程收益]

1. 五项关键技能，凝聚为五个关键字，枯燥的理论变得生动实战；
2. 锁定业务场景，硬技术结合软艺术，成就技艺高超的销售达人！

[课程结构]



[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，越说话越囧。精准沟通，帮您将三件要事一气呵成：拉起弯弓，搭上磨亮的箭，定能射准客户需求之靶心。

1、案例分析（1）：客户觉得你人不错，可就是不来电…

- 1) 沟通=说话=说服？
- 2) 沟通=乐于倾听+善于提问

2、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

3、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：快地听，慢地说
- 3) 沟通法庭：选啥角色，得啥结果

4、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) 编写案例剧集

5、小组作业（1）：一个只看价格的客户……

- 1) 快地听，你听出了什么？
- 2) 慢地说，你打算说什么？
- 3) 慢慢地提建议，重心在哪？

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。精准拜访，帮您成功完成三件事：

1) 登堂，给对构思；2) 入室，反客为主；3) 上坐，点亮想象，做大业务开口。

1、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

2、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

3、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，大禹治水贵疏导

4、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

视觉为王的时代，单用言语很难打动人。精准呈现，做活三样工：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。

1、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

2、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

3、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

4、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。若是征服与被征，必然导致：生意谈成了，关系却僵了。精准谈判，帮您做到：1) 谈成业务；2) 谈好关系。

1、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

2、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、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

4、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。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。

- 1、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
- 2、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
- 3、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
- 4、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) 精细管理，客户盘算与对手底细
 - 3) 成本控制，好利润成就卓越服务

[培训风格] “以学员为中心”的 4C 培训法：

	C1 与课程连接	C2 概念 工具 方法	C3 实用练习	C4 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				★

- 1、场景带入 (connect) : 案例、提问、情境阐述、焦点话题
- 2、工具学习 (concept) : 概念、工具、图标
- 3、实战练习 (concrete) : 分组作业、实战练习、答疑解惑
- 4、总结应用 (conclude) : 学习心得、讲师点评、行动计划

[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。