

《反向销售》-----达成结果三大破局战策略

主讲：付海洋

【课程背景】

为什么我们企业付出高昂的成本，销售的转化率、成交率却依然不尽人意？

为什么我们产品很好销量却不好？

为什么我们激励的销售团队士气很高，却拿不到我们想要的结果？

为什么很多员工拿着好的产品，却只会用低价手段跟竞争对手竞争？

为什么我们给客户介绍我们的产品客户总是说“不需要、不相信、不着急、嫌贵”？

中国商业环境正在发生着巨大变化，随着移动互联、5G、人工智能时代全面到来，正在改变着人们了解信息和购买的方式，人群换挡，新中产阶级对产品的需求不再是满足功能的要求、这就对营销人员提出更高的要求，所以市场在发生着革命性的变化，从过去五花八门的营销套路到现在人们在排斥老套的话术和老套营销思维，所以中国的老祖宗曾说“物极必反，否极泰来”当事物往不好的方向发展至极点的时候，就会发生反转，开始往好的方向发展！所以我们在今天产能极度过剩、产品极度丰剩、竞争极度惨烈的时代下，要给我们的队伍“换芯片”才能实现我们的终极目标！

【课程收益】

- 首先帮助学员找病因、清思路，梳理清晰的销售成功路径
- 学员学会一套“出手必胜”的一套全新的反向销售思维系统
- 学会一套全新的成交秘籍
- 不管是一对一还是一对多销售，直接提升成交量
- 学会当下新时代利用新媒体打造个人“IP”成为行业专家
- 交给大家一套没有任何销售套路，却能让客户顺其自然的购买方法论打败竞争对手
- 学会经典8分钟产品路演，是销售成功的主角
- 学会输出产品价值的十大秘籍
- 价值百万实操经典销售案例，可供学员吸收、思考、复制

【课程交付方式】

1.分组：课程开始前以分组的形式进行PK，加强团队的概念，模拟企业的实际情况进行PK与训练，借此也能发现每个员工对企业的贡献度与心态。

2.品牌分：设置品牌积分榜，将品牌分比作企业的业绩，每个小组通过不断参与互动，参与训练，参与学习与PK来获取业绩，激发学员的积极性与创造力。

3.分享：每半天结束，按照老师对分享内容的要求对半天所学内容进行书面分享，由主讲老师进行评分、公布并纳入品牌积分。

4.互动：课程中有大量的互动，让学员参与其中，投入其中，我们认为经营的最高境界是让客户参与经营，管理的最高境界是让员工参与管理，只有不断参与，不断投入学员学习才会高效。

5 实操演练：让学员更多的参与进来，根据问题老师可以及时指导

【授课对象】销售管理人员、营销人员，大客户专员、业务员专注提升销售能力

【课程时间】一到两天

【课程内容】

第一板块：自我破局：优秀销售具备的反向思维

1. 为什么在恶劣的环境下却有人依然砥砺前行？

案例：珠峰精神给人启发

2. 销售成功的方程式？

3. 正向思维与反向思维不同的结果？

案例：只有敢于不同 才有出路

4. 向奢侈品学习方向营销之道？

5. 反向营销应用模型图？

案例：学习乔布斯的 4 大反向销售思维

6. 反向销售思维四做原理？

7. 爱一件事情的程度，决定着成功的高度？

视频案例：爱是什么？

第二板块：市场破局：3 大打法抢占市场

1. 突破市场的核心首先要了解“人性”？

案例：何为人性

2. 为什么征服人性背后一定要占有客户的“心智”？

3. 3 大打法破局市场，让销售带来源源不断现金流？

4. 如何锁定高端服务优质客户？

5. 如何经营能量？

6. 如何价值取胜？

第三板块：方法破局：反向路演快速提量

1. 成为销售高手两大具备条件？

2. 学会路演的 4 大价值

3. 路演落地的六字指导理论

4. 路演与销售的 5 大不同？

实操案例：如何利用路演 5 大不同思维，拯救企业销售团队困境

5. 新商业时代打造个人“IP”是成交核心利器

6. 通过设计价值-输出价值-呈现价值改变客户认知，来扭转结果

7. 经典 8 分钟产品路演，提升销量的主角