

销售精英激励与实战技能提升

【课程背景】

没有销售就没有企业！在市场竞争日益激烈、产品同质化越来越明显的时代，提高销售人员的水平是实现业务增长的重要因素。同时，随着市场环境的变化，不仅缺乏经验的销售新手需要销售培训，已有一定经验的销售老手也需要持续接受销售培训。通过销售训练，销售人员可以在短时间内掌握各种必备技能，始终保持良好的心态和高昂的斗志。此外，训练有素的销售人员还能有效地向顾客传递企业的经营理念并赢得顾客的信任和尊重，从而能在顾客心目中塑造良好的个人形象和企业形象。因此，要提高企业销售业绩，就必须持续对销售人员进行培训，以持续提升销售人员的销售能力，从而使其业绩稳步提升.帮助企业在竞争中脱颖而出。

【课程收益】

- 学习传统文化的智慧，发现成功的规律，让人生更有价值
- 学习阳光心态的内涵，转换角度看工作，让工作更有乐趣
- 掌握销售工作的本质，找到销售的诀窍，让工作更有成效
- 学习不同的销售模式，学会控制关键时刻，让成交更简单
- 学习效率型销售流程，学会有效管理客户，提升销售业绩
- 学习大成智慧，树立结果意识，做有行动力的销售人

【课程对象】 销售经理、主管以及企业各级销售精英

【培训方式】 讲师讲授、案例分享、问答互动、影像资料、实战训练

【授课老师】 刘易明老师

【授课时间】 2天/12小时

【课程大纲】

引言：正向思维引导 人生不过常与福

壹、 销售精英心态修炼与动力激发

- 万般皆福气烦恼即菩提
- 观念改变 市场无限
- 剖析思维观念的根源
- 八种最有价值的思维区分
- 寻找人与人之间差别
- 以无惑之心引领未来
- 用求道之心求销售事业巅峰
- 案例：用求道之态度做市场
- 因为盲而忙
- 从传统文化中感悟销售的真谛
- 销售精英修为的重要性
- 修为自己最好的方式什么？

二、 销售精英的特质与消费者消费思维分析

- 销售精英是如何炼成的？
- 销售精英的特质与价值
- 探讨消费者群体特性与消费决策

- 消费者群体意识来自哪些方面？
- 销售精英是如何引领客户思维改变
- 如何加强自己的影响力
- 打造属于自己的精英世界
- 案例：苹果教父的魔力销售

三、关于销售的探讨

- 销售是信心的传递
- 销售是情绪的转移
- 销售是价值的塑造
- 销售与市场、营销的区别
- 三种销售思维的区分
- 一般销售的三个阶段
- 全面分析销售低效的现象
- 技巧：引起客户心理共鸣的话术模版
- 案例：实体店客户流失的原因？

四、实战技能：奇正销售兵法

- 卖而示之不卖,能而示之不能
- 难而示之易,易而示之难
- 冰而破之,盲而育之
- 疑而坚之,乱而定之
- 理而威之,感而情之

以利动之,以权动之

技巧：三问三答

五、销售人员如何掌握客户心理与销售策略

上兵伐谋 攻心为上

好奇心理

眼见为实心理

从众心理

对号入座心理

侥幸心理

贪利心理

避害心理

嫉妒心理

不见棺材不掉泪心理

案例：中国式销售三造及运用

技巧：销售沟通谈判过程中如何引领客户思维？

六、精通的目的全在于运用

大成智慧：知行合一

结果意识：没有如果只有结果

责任心：完成任务≠创造结果

创造结果的三三原理

责任是人生的原动力

□ 活动：责任者宣言

七、回顾总结 结束