

激发销售动力 打造销售精英

【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
- 掌握与客户沟通技巧，把握销售主动权，让销售业绩升级
- 学习大乘智慧，树立结果意识，做有行动力的销售人

【课程对象】 销售主管以及销售精英

【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

【课程大纲】

引言：正向思维 人生不过常与福

一、销售精英观念改变市场无限

- 万般皆福气烦恼即菩提
- 大开心灵 放飞思想
- 合作观念：上善若水 溶入之智
- 成本观念：用资本眼光关注产出
- 发展观念：逆水行舟，不进则退
- 求道态度：敬畏 专注 极致

二、激发灵性提升销售精英核心能力

- 关于灵性：人类灵性退化了吗？
- 案例：扼杀灵性 PK 激活灵性
- 激活灵性三问：真相？本质？规律？
- 探讨学习的目的：获取知识、方法、智慧？
- 提升自我素质能力的方法
- 团队核心竞争力到底是什么？
- 整体素质与能力从何而来？
- 销售精英的影响力塑造
- 打造属于自己的销售领袖世界
- 亲和是销售过程、影响才是销售结果

- 分享：中西方人思维模式探究
- 观点：卓越源于要求 要求要有标准

四、厘清销售思路 探讨销售的本质

- 销售是信心的传递
- 销售是情绪的转移
- 销售是价值的塑造
- 全面分析销售低效的现象
- 销售与市场、营销的区别
- 销售意识比较：被动—主动—互动
- 服务意识升级：产品—质量—服务
- 互动式销售特点：顾客—朋友—粉丝
- 观点：厘清思路才能发现出路
- 实战技巧：销售谈判沟通中如何掌握主动权？

伍、攻心为上 如何掌握不同心理与应对策略

- 好奇心心理
- 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

六、销售管理者团队管控技巧升级

- 销售管理者的自我定位
- 销售管理的“根源”问题
- 团队发展的五层阶梯
- 两种不同的管理模式
- 基于四种视角的管理区分
- 技巧：中国式管理 3 造
- 探讨：高绩效团队文化模式建设与管理
- 案例：团队 7 种常见角色管理

七、结语：大乘智慧 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
- 实操工具：三三原理 九宫八卦格物法
- 案例研讨：如何提升销售团队执行力？
- 责任是人生的原动力
- 活动：责任者宣言