

《阿里巴巴黄金销售五步法》

注：因培训需求各异，以下内容仅供参考，实际内容会根据企业调研时的需求，进行相应的调整。

【课程背景】

目前市场上绝大部分营销技巧都停留在营销技法上，阿里巴巴的中国供应商销售团队（俗称中供铁军）融合了戴尔公司，IBM 公司首创销售流程技术。把所有销售的销售动作固化，让团队销售人员销售动作统一，从而能快速复制销售团队。此流程不再依赖超强销售能力的个人英雄，普通的员工通过学习和训练也可以称为营销高手。阿里巴巴的中供铁军就是依靠这套方法完成全国14000+销售人员的统一动作，从而赢得市场。

- 挂挡→松离合器→踩油门（汽车启动）
- 松离合器→踩油门→挂挡（汽车损毁）

销售每天做的事情都差不多，最大的差异在于流程是否合理，因为流程也造成了专业和业余的最大区别。

【本课程将帮助销售从业者】

- 熟悉销售的标准流程

- 增强销售技巧
- 完成从业余销售到专业销售的过渡
- 提升销售业绩

【培训对象】

销售从业者

【课程用时】 1-2 天/6-12H

【课程大纲】

一、 销售的本质

- 1 销售到底在做什么？
- 2 卓越的销售和普通销售的区别何在？
- 3 体会专业和爱好者的区别

二、 售前准备——Saleskits 的准备

- 1 不要做“裸奔”的销售人员
- 2 Saleskits 准备的 3 要素
- 3 做全副武装的销售战士
- 4 Saleskits 是阿里销售的“核武器”

三、黄金五步法第一步——开场白

- 1 专业开场白的重要性
- 2 开场白三要素
 - 我是谁
 - 来干嘛
 - 关你什么事
- 3 微观察——做好开场白的提前预判

四、黄金五步法第二步——话天地

- 1 破冰的重要性
- 2 学习常用的五种破冰方法
- 3 问、听、说探寻三要素
- 4 SPIN 提问法
- 5 客户的“核心需求”到底是什么？

五、黄金五步法第三步——入主题

- 1 营销谈判最常缺少的黄金桥梁
- 2 公司品牌塑造
- 3 FAB 法则
- 4 如何做一个好的“产品陈述”

六、黄金五步法第四部——试缔结

- 1 逼出“核心异议”
- 2 异议到底是什么？

3 LSCPA 异议解决流程

4 异议纠缠的核心逻辑

七、黄金五步法第五部——再缔结

1 签单就是一锤定音

2 哈佛大学心理学系的双螺旋沟通模型

3 成交氛围营造

4 成交绝对不是销售的最后步骤