

销售精英训练营

主讲：王哲光

课程背景

在金融危机和全球化浪潮的冲击下，越来越多的企业陷入困境，市场的无序竞争使得公司经营更加艰难，如何帮助公司突破营销困局，能否为企业赢得生存和发展必需的有利利润的订单，绝对需要一支骁勇善战的**销售精英**团队。铁打的营盘流水的兵，公司的销售人员流失率为什么居高不下？一个专业的销售人员要时刻清晰自己的目标，具备强烈的自信心、良好的心态，拥有专业的销售技能，才能真正做到坚决执行并取得突破性业绩！

正确的认识压力和情绪，才能有效地舒解压力、调整情绪，随时有良好的状态迎接挑战，销售人员保持巅峰状态，进行心态修炼是提高其职业核心竞争力的关键。本课程运用管理心理学、NLP、教练技术、完型疗法等现代心理学技巧，结合销售实战例子，从心理学和营销学的层面来帮助学员掌握压力和情绪调试的方法，从一个单纯的推销员成长为专业的销售顾问，让销售人员留得住、成长快、能力强，形成职业人士特有的专业、精干、高效的一线服务形象，将公司的品牌价值通过他们传递给客户，从而拥有高效、快乐的人生。

好的营销策略需要专业、高效、职业化的销售人员来执行，特别是销售中 20% 的客户带来 80% 的销售，如何经营好这部分客户，是每一个大客户经理首要考虑的问题。在实战中他们经常会发现：什么样的方案最能吸引到客户？公司满足不了大客户提出的各种要求，我在中间好难受！提升销售业绩的关键在那里？为什么我和客户建立了关系，客户还是把项目给了别人？没有回扣预算怎么搞定关键先生？为什么我总找不到团队的感觉？我不应该是一个人战斗！这一切将通过训练帮你找到答案。

课程目标

- 树立正确的工作观念和人生态度；塑造强烈的目标感、责任心、与企业和谐双赢和对企业感恩的职业化心态，具备高度的职业化素养和角色定位；
- 拥有健康积极的阳光心态，了解情商修炼对成长为优秀销售人员的重要性；
- 了解自身与卓越员工的差距，发掘员工潜能，追求成为职业精英
- 提高大客户销售的实战技巧和能力，掌握大客户销售流程与步骤，拥有挖掘客户真实需求和引导需求的能力；

- 拥有专业的解决方案制作和呈现的能力，排除客户异议赢得订单；
- 理解并能运用大客户销售技巧，提升拜访洽谈能力，有效促进成交。
- 加强作风建设，提高销售人员责任心，敢于担当，解决执行动力问题，提高工作效率和提升业绩。

培训用时

1天（每天6小时）

授课方式

通过“讲授—演练—分享—点评—感悟—突破”训练法，30%知识点剖析+30%案例研讨+30%演练互动+10%总结、点评、纠偏使学员在完成一个个任务中体验和成长，改善心智模式，掌握销售谈判与客户关系管理技巧，从而成为企业需要的优秀营销人员。

课程大纲

一、心态篇——拒绝平庸追求卓越的销售心态

1、销售精英的黄金法则

- 1) 选择安稳就是选择平庸
- 2) 突破性业绩方证明能力
- 3) 全力以赴更胜浪费时间
- 4) 业绩高低与勤奋成正比
- 5) 销售最容易的就是放弃
- 6) 你永远比你想象的更强
- 7) 做个专业睿智的好顾问

教学影片：当幸福来敲门

演练：销售工作问题收集与厘清

2、职业还是事业——你为谁打工

- 1) 如何找到工作乐趣——工作的价值
- 2) 主动积极、全力以赴
- 3) 销售人员的激情从哪里来？
- 4) 无法选择别人可以迁善自己

教学影片《职业还是事业》

心态突破工具：影响圈与关注圈

3、不讲任何借口

- 1) 人们喜欢找借口的三个原因
- 2) 不找任何借口的内涵——敬业、责任、服从、诚实
- 3) 不找借口的人是如何工作的

资源不足、投入太少、竞争激烈、质量不行，这都是真的吗，销售精英在面对同样的状况时是如何应对的，他们成功的秘诀又是什么呢？

二、销售篇——大客户销售实战技巧

1、大客户拜访实战技巧

- 1) 应避免的三种危险开场方式
- 2) 闪亮开场五项技法
- 3) 有效顾问式拜访的步骤
- 4) 不同客户的话术规范

演练：客户拜访训练

2、打动大客户的解决方案

- 1) 卖方案而不是卖产品
- 2) 将客户的注意力引导到解决方案上
- 3) 您给客户的解决方案要体现什么？
- 4) 标准解决方案的构成要素

3、临门一脚的关键——缔结成交

- 1) 成交失败的原因剖析
- 2) 成交的阶段时机
- 3) 预示成交的八大信号
- 4) 缔结成交的十大促成技法

教学影片：如何让客户说“是”

三、作风篇——拿到业绩是你的责任

1、产能拔高的关键——责任胜于能力

- 1) 如何理解责任
销售人员完成任务的两大支柱
做好分内的事，贡献最大力量，勇于承担后果
- 2) 责任的背后
- 3) 销售精英的职业责任

2、谁在为我们承担责任

- 1) 谁的过错？谁的责任？
- 2) 我们能做什么？
- 3) 沉甸甸的责任
业绩不佳谁的过错，公司、领导、团队在帮你承担责任

演练：如何负起责任

3、永远不要对自己说不行

- 1) 成交总在拒绝之后
- 2) 坚持不懈不到最后一刻绝不轻言放弃
- 3) 只要不放弃就有成功的希望
- 4) 销售最容易的就是说不行

教学影片：永不放弃

四、执行篇——团队效率倍增

1、团队效率倍增的途径

- 1) 销售活动可以被管理，结果不能被管理
- 2) 多做≠更多、更好的销售流程=更优的销售绩效
- 3) 破解销售管理的密码
业务结果指标、销售管控指标、销售活动指标、能力发展指标
区域管理、客户管理、机会管理、拜访管理、销售支撑

2、影响销售目标达成的十大因素

专业知识、销售技巧、职业心态、激励措施、上级领导
工作方向、工作目标、工作方法、资源条件、完成时间

3、执行任务完成业绩的秘诀

- 1) 面对挑战性任务时应有的态度
- 2) 如何接受艰巨的任务
- 3) 资源不足条件不具备如何坚定执行到位
- 4) 执行工作过程中的上下级

教学影片《如何接受艰巨的任务》

职业习惯造就卓越人生