
《向阿里铁军学做销售高手》

主讲：赵公元

一、阿里铁军心法篇：销售认知

- 1、阿里销售应该是什么样的人
- 2、阿里销售冠军的底层逻辑
- 3、阿里销售高手的画像
- 4、销售冠军思维与能力模型是什么？
- 5、销售必备的超高情商

二、技能篇：销售能力提升

- 6、销售目标客户：销售对象分类 不同对象的说辞方向
- 7、洞察客户需求：如何根据公司产品特性，设计出来提升客户的成交率的销售流程
- 8、提高说话的能力：阿里铁军的销售话术如何复制给自己企业
- 9、阿里销售必备的逻辑能力与场景能力

三、销售工具篇：

- 10、微信运营激活潜在客户的3个维度
- 11、微信运营的策略与基本方法