

互联网时代金牌实战销售技巧训练

【课程简介】

互联网时代电商崛起，网上销售、电话销售、线下门店销售等等，都需要销售技巧。

1 针对企业销售人员**不会总结话术、不会推进销售流程、不会看人沟通技巧、不会挖掘客户需求**等，设计了“如何约客？引起关注、激发兴趣；询问需求、确定关键；推荐商品、回答疑义；解决异议，促进成交？如何打造自己的话术？如何引导客户的需求？如何解决客户的疑虑？如何跟进客户？如何维护客户？如何构建销售流程？”等等这些都需要全过程销售技巧。

2 同时，针对企业销售人士“**不会、不敢、畏难、不愿、迷茫、不知道自己的问题、销售业绩总也提升不上去**”等问题设计了动力挖掘、潜能开发、心理暗示、目标分解和转化等内容，融合在全过程销售技巧中。

本课程打造的核心效果是帮助销售人员实现“明确目标、清晰任务、挖掘潜能、动力强劲；快速表达、快速销售、快速成交”的效果。在训练过程中，老师将结合行业情况、企业产品、学员现状进行针对性设计，如有效话术、销售场景、销售流程、销售难点演练案例，帮助学员场景化、有效化，从而推进学习效果。

同时老师创建了“培训-演练-辅导-考试”系列化教学过程，采用教学+辅导的方式，确保销售技巧教会、学到、用好，让企业看到销售技巧的提升带来业绩的提升的终极效果！

【课程目标】

- 1、提升销售人员的心态、执行力、专业销售表达能力，进而有效完成销售任务
- 2、顺应现行市场行销之趋势，成为一个客户需求导向的顾问式专业人员。
- 3、面对同业竞争把握制敌先机，充分发挥说服力争取胜利达成任务。
- 4、系统的运用技巧课程，指导部属，及时辅导培育出高产能的销售团队。

【适合对象】

门店销售人士、电话销售人士、行销性 2B 或者大客户销售人士

【课程大纲】

技巧之一：熟悉产品

- 产品卖点
- 产品介绍技巧——FAB 法则
- 产品话术演练

技巧之二：洞察客户

- 客户四种风格类型分析
- 四种风格对应产品介绍模式
- 与客户沟通提问 SPIN 技巧

技巧之三：了解自己、开发潜能、规划目标、转化任务

- 几种销售人员类型的优缺点
- 顾问式专业销售人士的核心技能
- 分析自身优劣势
- 分析自身驱动力因素
- 销售目标与任务分解

技巧之四：掌握流程

- 门店销售流程分解
- 销售流程对应的目的、话术、对策
- 实战演练

技巧之五：把握机会

- 激发销售的 AIDA 模式与运用
- 客户异议解决技巧
- 不同风格客户常见抗拒点与对策
- 报价技巧
- 实战演练

技巧之六：有效成交

- 达成客户协议的时机与应有的态度
- 达成客户协议的五大技巧
- 价值推销技巧
- 实战演练