

---实践证明：只有爱上销售的人才能成为卓越的业绩者---

《爱上销售——如何成为顶尖的销售精英》

---如何启动企业高绩效引擎---

课程特点：

对于企业：每一个成功企业背后，都有一支成功的销售部队。每一支成功的销售部队背后，都有出手不凡的 TOP SALES；TOP SALES 意味着成功、荣耀、成就感。。。。。。一支拥有众多 TOP SALES 的销售部队，将为企业带来：1)、利润 2)、自信 3)、生产力 4)、市场份额 5)、对未来的无限憧憬；每个企业都应努力拥有一支配备多名 TOP SALES 的销售部队，努力的代价是：**不惜代价！**因为对企业而言，最大的成本就是没能被训练好的 SALES！

对于个人：销售是一场竞赛，如同经过艰苦训练最终赢得比赛的运动员一样：心理与生理的准备、临战的技巧、获胜的欲望。。都是或不可缺的要素。不幸的是，并非所有的 SALES 都能从中获得乐趣，因为单纯的技能训练根本无法超越压力、恐惧以及获胜前的漫长等待。而那些伟大的运动员成为赢家的心理训练技能却能使 SALES 脱颖而出，在许多时候，这样的训练方式甚至超越了技能训练。显然，赢得内心的胜利才是首要因素。因此，运动心理学家或教练们都认为：那些意志坚强的运动员、在压力下毫无惧色的运动员、在逆境与失败面前奋起抗争的运动员，往往是最有可能获胜的运动员。

课程目标：

三天的课程重点突破销售的七大瓶颈，提升销售能力的过程又是协助学员发现自我并战胜自我的过程。经历课程的交流与碰撞，学会：

- TOP SALES 重要的第一步不是如何销售，而是爱上销售；
- 成为 TOP SALES 的 6 个关键习惯；
- TOP SALES 的 GKSAH 成功模型；
- TOP SALES 的 8 步流程化成功销售技巧；
- “专家销售法”直指顾客购买的欲望；
- 现场角色演练增强说服力的 12 个技巧；
- 销售没有挫折只有准备不足，“有效准备的 5 个关键包”；
- 激发客户的成交的 8 种提问法
- 如何有效应对客户异议并推动客户成交。

以上方法因为有人做到，所以一切的信念、策略与方法，你也能成为与众不同的——

课程对象：

销售管理者：可将课程转化为内部训练教材，并使你因为懂得如何进行心理能力，训练而成为更棒的销售教练。

销售人员：是成为一名 TOP SALES？还是销售部里可有可无的一员小卒？这都是你的选择。两者的差别仅在于 TOP SALES 更能明确努力的方向。投资一天的时间并不会丢失多少业绩，但如永远不知应往哪里努力，那又将会失去多少？

课程纲要：

《学习心态塑造》开训仪式

《组建学习团队》1)、学习团队的建立2)、形成销售团队3)、团队愿景与价值观4)、建立学习目标；

壹、 销售认知篇

第一单元：TST-1 销售的价值定位与成功销售

- ◆ 走向社会和职场的必修课
- ◆ 没有不做销售的职业
- ◆ 没有不需销售的产品
- ◆ 没有不做销售的企业
- ◆ 重新认识销售
- ◆ 如何迈向价值最大化的人生

第二单元：TST-2 TOP SALES 的卓越人生

- ◆ 说出您的未来生活蓝图
- ◆ 把蓝图写在您每天能看到的地方
- ◆ 唤醒您的欲望
- ◆ 写下您要实现的目标
- ◆ 目标路径思维
- ◆ 习惯一：保持积极的阳光心态
- ◆ 习惯二：把行动变为计划
- ◆ 习惯三：爱上您的工作
- ◆ 习惯四：呵护您的产品和服务
- ◆ 习惯五：人际是银行
- ◆ 习惯六：与他人有效沟通
- ◆ 习惯七：向身边传递您的价值
- ◆ 习惯八：每天与目标沟通一次
- ◆ 习惯九：用形象来强化竞技状态
- ◆ 习惯十：驱动自己的激情

案例分享：为您的企业写出销售的十二条军规？

案例讨论：成功销售者习惯的建立！

作业：给自己设立目标？

贰、 专业销售篇

第三单元：TST-3 TOP SALES 的专业销售力

- ◆ 思考：成功销售的关键要素？
- ◆ 500强销售的GKSAH模型
- ◆ 专业销售的“三功”
- ◆ 专业销售的“四个层次”
- ◆ 一：赢得客户高度信赖
- ◆ 二：充当客户的好顾问
- ◆ 三：提供个性化的服务
- ◆ 四：重视并做好售后服务
- ◆ 五：双赢才是最大的赢

案例研讨：重要的是您卖还是客户买？

案例讨论：如何确定客户的需求，如何分析客户需求？

作业：小组各找五个产品，从客户维度分析需求？

第四单元：TST-4 TOP SALES 的有效准备力

- ◆ 如何做好售前准备
 - ◆ 掌握全面的产品知识
 - ◆ 制定充分的行动计划
 - ◆ 准备齐备的销售用具
 - ◆ 做好售前的心理准备
 - ◆ 如何顺利接近客户
 - ◆ 顺利约见客户
 - ◆ 设计独特的开场
 - ◆ 专业客户拜访
 - ◆ 拜访礼仪
 - ◆ 拜访流程和细节
 - ◆ 善用微笑的技巧
 - ◆ 善用语言交谈技巧
 - ◆ 善用形体语言技巧
- 现场 AB 角演练：客户拜访动作化演练？
老师演练：老师演示全程拜访专业流程？
视频学习：500 强员工专业拜访流程分享

第五单元：TST-5 TOP SALES 的客户专业分析与拜访力

- ◆ 评估和筛选准客户
- ◆ 如何准备分析客户
- ◆ 客户购买行为分析
- ◆ 影响购买因素分析
- ◆ 客户购买动机分析
- ◆ 购买决策过程分析
- ◆ 异常购买心理分析
- ◆ 辨析不同类型客户

参、 **成交实战**

第六单元：TST-6 TOP SALES 的专业销售呈现力

- ◆ 产品推介的方法
 - ◆ 产品推介的技巧
 - ◆ 产品演示的要点
 - ◆ 解决客户的异议
 - ◆ 如何成功说服客户
 - ◆ 说服客户的原则
 - ◆ 说服客户的策略
 - ◆ 说服客户的步骤
 - ◆ 说服客户的技巧
 - ◆ 说服各类型客户
 - ◆ 如何解决销售障碍
 - ◆ 解决障碍的原则
 - ◆ 解决障碍的策略
-

- ◆ 解决障碍的方法
- ◆ 解决各类障碍的方法
- ◆ 如何实现终结成交
- ◆ 把握成交的信号
- ◆ 促成成交的策略
- ◆ 促成成交的方法
- ◆ 促成成交的技巧
- ◆ 成交的价格技巧
- ◆ 成功签约的技巧

现场 AB 角演练：如何建立面对面销售影响力？

现场 AB 角演练：如何有效解除障碍推进客户成交？

老师演练：面对面顾问式销售的客户全程掌控销售流程？

视频学习

四、 **客户管理篇**

第七单元：TST-7 TOP SALES 的客户发展篇

- ◆ 客户的持续跟进技巧
 - ◆ 设计跟进计划
 - ◆ 客户持续需求的管理
 - ◆ 客户服务制胜的七个秘诀
 - ◆ 客户服务管理的六个步骤
 - ◆ 客户服务系统的规划
 - ◆ 客户服务管理的若干要点
 - ◆ 客户服务管理案例分析
 - ◆ 关键客户的专业化管理
 - ◆ 客户档案-客户资料卡的运用
 - ◆ 客户情报的搜集
 - ◆ 客户资料卡的制作
 - ◆ 客户资料卡的用途
 - ◆ 客户管理的内容及方法
 - ◆ 客户管理的分类
 - ◆ 客户管理的内容
 - ◆ 客户管理的原则
 - ◆ 客户管理分析的方法
 - ◆ 客户结构化分析
 - ◆ 客户构成分析
 - ◆ 如何处理客户的抱怨和投诉
 - ◆ 如何保持客户的长期忠诚
 - ◆ 客户关系管理策略
 - ◆ 客户关系管理案例分析
 - ◆ 建立客户“数据库”
-