

PSS1 巅峰销售—打造狼性销售特种兵训练营

----500强高绩效内部授权课程

Professional Selling Skill Training

一：课程特点：

对于企业：每一个成功企业背后，都有一支卓越的销售团队。每一支卓越的销售团队背后，都有经过专业锻造的TOP SALES；TOP SALES意味着成功、荣耀、成就感-----；

一支拥有众多TOP SALES的销售团队，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的销售团队，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、获胜的欲望等，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。

所以，只有爱上销售才能成为卓越的绩效者。

二：本课程目标：

1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——

三：本课程对象：

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？

四：本课程提纲：

课前准备：

1. 《学习心态塑造》开训仪式
2. 《组建学习团队》
3. 学习团队的建立
4. 形成学习团队
5. 团队愿景与价值观
6. 建立学习目标；

第一单元：销售认知篇

7. 销售的价值定位与成功销售
8. 走向社会和职场的必修课
9. 没有不做销售的职业
10. 没有不需销售的产品业务
11. 没有不做销售的企业
12. 重新认识销售
13. 如何迈向价值最大化的人生
14. TOP SALES 的卓越人生
15. 唤醒您的欲望
16. 写下您要实现的目标
17. 目标路径思维
18. 习惯一：保持积极的阳光心态
19. 习惯二：把行动变为计划
20. 习惯三：爱上您的工作
21. 习惯四：熟记您的产品业务和服务
22. 习惯五：人际是银行
23. 习惯六：与他人有效沟通
24. 习惯七：向身边传递您的价值
25. 习惯八：每天与目标沟通一次
26. 习惯九：用形象来强化竞技状态
27. 习惯十：驱动自己的激情
28. **案例讨论：成功销售者习惯的建立！**
29. **作业：给自己设立目标？**

第二单元：专业销售篇

30. TOP SALES 的专业销售力
31. 思考：成功销售的关键要素？
32. 500 强销售的 GKSAH 模型
33. 专业销售的“三功”
34. 专业销售的“四个层次”
35. 赢得客户高度信赖
36. 充当客户的好顾问
37. 提供个性化的服务
38. 重视并做好售后服务

-
39. 双赢才是最大的赢
 40. 案例研讨：重要的是您卖还是客户买？
 41. 案例讨论：如何确定客户的需求，如何分析客户需求？
 42. 作业：小组各找五个产品业务，从客户维度分析需求？
 43. TOP SALES 的有效准备力
 44. 如何做好售前准备
 45. 掌握全面的产品业务知识
 46. 制定充分的行动计划
 47. 准备齐备的销售用具
 48. 做好售前的心理准备
 49. 如何顺利接近客户
 50. 顺利约见客户
 51. 设计独特的开场
 52. 专业客户拜访
 53. 现场 AB 角演练：客户拜访动作化演练？
 54. 老师演练：老师演示全程拜访专业流程？

第三单元：成交实战篇

55. 评估和筛选准客户
56. 如何准备分析客户
57. 客户购买行为分析
58. 影响购买因素分析
59. 客户购买动机分析
60. 购买决策过程分析
61. 异常购买心理分析
62. 辨析不同类型客户
63. 如何有效推介产品业务
64. 产品业务推介的方法
65. 产品业务推介的技巧
66. 产品业务演示的要点
67. 解决客户的异议
68. 如何成功说服客户
69. 说服客户的原则
70. 说服客户的策略
71. 说服客户的步骤
72. 说服客户的技巧
73. 说服各类型客户
74. 如何解决销售障碍
75. 解决障碍的原则
76. 解决障碍的策略
77. 解决障碍的方法
78. 解决各类障碍的方法
79. 如何实现终结成交
80. 把握成交的信号
81. 促成成交的策略

-
82. 促成成交的方法
 83. 促成成交的技巧
 84. 成交的价格技巧
 85. 成功签约的技巧
 86. 现场 AB 角演练：如何建立面对面销售影响力？
 87. 现场 AB 角演练：如何有效解除障碍推进客户成交？
 88. 老师演练：面对面顾问式销售的客户全程掌控销售流程？
 89. 视频学习

第四单元：客户跟进与管理篇

90. TOP SALES 的客户发展篇

-
91. 客户的持续跟进技巧
 92. 设计跟进计划
 93. 客户持续需求的管理
 94. 客户服务制胜的七个秘诀
 95. 客户服务管理的六个步骤
 96. 客户服务系统的规划
 97. 客户服务管理的若干要点
 98. 客户服务管理案例分析
 99. 关键客户的专业化管理
 100. 客户档案-客户资料卡的运用
 101. 客户情报的搜集
 102. 客户资料卡的制作
 103. 客户资料卡的用途
 104. 客户管理的内容及方法
 105. 客户管理的分类
 106. 客户管理的内容
 107. 客户管理的原则
 108. 客户管理分析的方法
 109. 客户结构化分析
 110. 客户构成分析
 111. 如何处理客户的抱怨和投诉
 112. 如何保持客户的长期忠诚
 113. 客户关系管理策略
 114. 客户关系管理案例

任朝彦 David.Ren 硕士 (MBA, IT项目、CMO、法学背景)

个人简介：

1. 著名营销与管理实战专家；专注于研究管理、营销、互联网营销、HRD、谈判、风险管控领域；
2. 系统思维、逻辑构造、工具化落地的坚定实践者；
3. 曾出版和编撰《德鲁克管理沉思录》；《责任决定成败》，《高绩效执行力》；《大客户营销》；《商务谈判》等；
4. 蝉联沃尔玛|家乐福 8 年最佳合作伙伴奖和品类销售第一名；
5. MTP、TTT 管理能力发展项目版权开发者与咨询首席顾问；
6. 工业品课程认证“PSS,CPS,NPS”课程版权开发者；
7. 营销课程连续四年排“中国讲师授课量”前三名；
8. 3 年度“外企十佳经理人”、“最佳讲师奖”；（平台评）
9. 2012 年度“中国管理讲师十强”；（媒体评）
10. 2017 年度“中国最受欢迎管理讲师”（平台评）

曾在**大区域市场和全国市场操盘过以下品牌：宝洁品客、韩国农心、Cadbury Schweppes、比利时温迪卡、\Singapore global 等；担任大客户经理-4 年、大区总监-3 年、全国 CMO-6 年、CEO-3 年。曾担任原国家市场营销经理资格认证课程开发首席导师；辅导的学员和带领的下属成为美国箭牌、大联想、安莉芳等销售冠军和团队领队冠军；专注于研究 B2B 营销、金融产品营销、快消品营销、奢侈品营销、服装珠宝、鞋业、家纺、建材项目、现代农业业态产业链营销等；在营销生涯跑过中国 34 个省市、542 个二级城市、县市，职业生涯带团队最高人数 2738 人，辅导全国特许经销商 2446 家。至今带领营销团队创建行业营销业绩第一；**

曾编写中国第一套《市场营销实战教练手册》、《渠道规划与经销商管理手册》、《门店营销与销售管理》、《区域市场深度营销手册》、《研究宝洁》、《德鲁克管理思想与实践》、《品类管理与品牌营销》、《商务谈判心理学》。8 年跟踪研究麦肯锡咨询工具研究与中国本土咨询实践，曾组建研发团队系统研究可口可乐、P&G (中国宝洁)、联合利华、摩托罗拉、通用中国、三星中国的运营和管理模式，在业务战略、营销、品牌、人力资源方面有系统的研究和实践资历。

任老师专长领域：市场营销、品牌营销、消费者心理和行为学|大客户销售技巧|经销商



素质提升|企业市场营销与主动营销|TTT|MTP|职业经理人管理技能(目标管理/有效沟通/员工辅导)|职业经理人高效工作技能(时间管理/会议管理)|如何成为高绩效的区域经理|专业销售技巧|渠道与经销商管理|等系列课程；

曾服务过企业：

美国P&G、上海通用、宝马（中国）、可口可乐、日本东芝、贝尔阿尔卡特、艾默生、LG、德力西电器、三星、中国邮政、华润、深圳比亚迪、中国移动、福建邮政、中国石化、福州电力、福州移动、中国移动、中国联通、华润集团、湖南电信、深圳电信、中国银行、中国建设银行、蒙牛、安踏、九牧王、红牛、七牌等6000家企业以上。

TOP SALES