

新零售时代销售力爆破

培訓建議書

計畫書
提交者

宋予 LENA

提交日期 2023年3月1日

【课程背景】

您的公司品牌销售团队是否存在以下几个问题：

- 听了很多销售培训都没有效果；
- 销售训练只是讲一些理论而没有实用性；
- 销售能力只能靠每个人的天赋,培训没有多大的用处；

予学予乐 相伴成长

- 销售团队技能不够不能很好的执行你的营销战略；
- 你希望销售人员精力充沛,但他（她）们却常常倍感压力巨而神情萎靡;
- 培养销售人员困难,成材率很低，只能靠天吃饭；
- 营销高手的销售技能能否提炼出来复制给其他销售人员呢？

【课程受益】

本课程以心理学和语言学、市场营销学理论分析为基础，并且经过实践检验的沟通技术；最快提升销售力的培训手法；基于学习路径图的行动学习法，突破学习瓶颈；系统的销售方法和销售技巧,适用于各种客户和场景,而非杂乱的技巧堆砌；结合品牌公司销售实例进行现场销售诊断,破解失败谜团获取成功基因；帮助企业获得完整的销售技巧训练和销售管理模式。让表现平凡的销售人员也能够成为优秀的品牌顾问，提升终端的销售业绩。

【授课时长】

1天（6H）根据客户需求课时

【授课形式】

理论+案例+实操演练+视频教案+故事引导+分组讨论

【授课对象】

品牌销售经理\品牌加盟商\督导\区长\店长等各级营销人员

【课程大纲】

第一单元:品牌销售管理必要性

- 新零售时代三元素的变化
- 品牌顾问必备 ASK
- 品牌顾客价值知多少
- 提升店铺业绩公式解析
- 好形象加大生意额

第二单元:引爆接触率之一——观察顾客

予学予乐 相伴成长

- 察言观色握其品
 - 语言/动作/服饰
- 实战演练——顾客七种购物信号

第三单元：引爆接触率之二——挖掘需求

- 询问接近五要领
 - 了解客需提问两种形式
 - 了解客需提问 4W1H
- 赞美接近五步法
 - 不同性别的赞美点
 - 赞美三忌要注意
- 实战破冰“随便看看”进退应对法
- 有效倾听确其需
 - 倾听是一种修炼的艺术
 - 倾听五大关键
- 强化支持知其心
 - YES/其他人/同理心/后果四强化
- 实战演练——了解客需&强化支持

第四单元：引爆成交率——绝对成交

- 利益接近 FABE&USP 运用
 - USP 五重点推荐分析
 - 实战演练——品牌新品介绍及新品主推表的应用
- 销售演说投射技巧
 - 货品卖点推介+货品投射效果+添加感悟因素
- 顾客风格与沟通策略
 - 创新型消费特征分析及话术技巧
 - 融合型消费特征分析及话术技巧
 - 主导型消费特征分析及话术技巧
 - 分析型消费特征分析及话术技巧
- 有效处理顾客异议 WFAB&YES...BUT
- 成交五法快决定
 - 消除法\二选一法\推荐一物法\感性诉求法\动作诉求法
- 实战演练——销售演说技术情景模拟