

从销售新人到销售精英的十项修炼

(标准版 12 课时)

程帅

【课程背景】

销售是一项非常具有挑战性的工作，也是一项最能体现残酷竞争的工作，每一个销售新人都会在实践中不断历练，有的成功，有的被淘汰。为了帮助销售新人尽早认识的销售精英所应该具备的各种素质，并能够在实践中有针对性的不断锤炼、提升自己，本课程梳理出来成为销售精英必备的十项素质与能力，并通过理念分享与技能演练的方式，帮助新人学员提升这些素质与能力，尽快的成为合格的销售精英，为企业业务发展做出贡献。

【课程目标】

- 1、激发学员的奋斗之心，始终保持向上的动力；
- 2、学会目标与时间管理，能够基于目标来管理；
- 3、提升学员的服务意识，快速并准确响应客户；
- 4、构建良好品质与风格，成为易被人信任的人；

- 5、明确学习方向与内容，培养终身学习的习惯；
- 6、养成勤于思考的能力，针对业务高效的思考；
- 7、掌握合理表达的方式，向客户高效传递价值；
- 8、精通高效沟通的办法，能正确理解客户需求；
- 9、善于合作以达到目的，学会积累内外部资源；
- 10、敢于创新来获得突破，掌握创新的思维方法。

【课程特色】

- **高度实战化**：本课程所有内容要点的提炼均来自实战，老师在课程讲解的每一个案例都是知名企业中真实发生过的，并具有高度的代表性，能够帮助学员充分体验实战带来的冲击，在实战中掌握销售的技能与经验；
- **高度演练化**：培训以工具流带动理念提升，并以实际案例解读、小组讨论、多媒体演示、角色模拟、情景互动等多种教学方式，让学员打开心门与老师一起思考、一起互动，一起输出，在演练中掌握所学、运用所学；
- **工具落地化**：本课程在重要知识点处均有落地工具输出，所有工具均是实战过程中经常用到的，可以极大的提升学员实战中的信息整合与分析、项目推进与管理的能力，对学员未来的实现销售工作提供极大的助力。

【学习对象】

所有从事销售工作和服务工作的新人们。

【授课方式】

线下授课，采取“培”与“训”相结合的形式，“实战演练+现场辅导+工具落地+行动计划”四位一体的咨询式培训模式。

【课程大纲】

课程导入：一个普通销售成长的故事

第一项 始于野心

- 1、一切成功源于野心
- 2、野心需要奋斗来实现
- 3、野心需要激情来维系
- 4、野心需要坚持来支撑
- 5、如何锤炼自己的野心
- 6、小结与演练

第二项 终于目标

- 1、做一个目标导向的人
- 2、给自己定一个小目标

3、目标管理 SMART 原则

4、管理好自己的时间

5、小结与演练

第三项 长于服务

1、销售人员为什么而存在？

2、永远有一颗解决问题的心

3、快速响应是服务第一要务

4、高度重视客户的满意度

5、小结与演练

第四项 易于信任

1、销售实现的关键在于信任

2、那些易被信任的优秀品质

3、那些易被信任的做事风格

4、那些构建信任的常见方法

5、小结与演练

第五项 善于学习

1、学习是销售人员的终身习惯

2、专业知识决定销售人员的下限

3、管理技能决定销售人员的上限

4、多元储备决定销售人员的广度

5、小结与演练

第六项 勤于思考

1、好销售首先是个有脑子的人

2、围绕潜在客户展开你的思考

3、针对竞争对手展开你的思考

4、基于公司资源展开你的思考

5、小结与演练

第七项 巧于表达

1、价值的传递是成功销售的核心

2、通过结构化的思维进行表达

3、通过数据化的方式进行表达

4、通过可视化的呈现进行表达

5、通过故事化的讲述进行表达

6、小结与演练

第八项 精于沟通

1、做好沟通的一个意识和三个行动

2、做一个善于倾听的销售

3、做一个精于反馈的销售

4、小结与演练

第九项 成于合作

1、销售的成功一定是合作的成功

2、销售要学会不断整合外部资源

3、销售要学会整合好内部的资源

4、小结与演练

第十项 敢于创新

1、创新是销售成功的常见范式

2、打破阻碍创新思维的六种枷锁

3、培养常见的五种创新思维模式

4、销售大咖常见的四种创新方法

5、小结与演练

课程总结与答疑