

# 国际营销人员个人专业品牌塑造

## 课程介绍

## 课程大纲

教学时长：1天

- 1、海外销售人员经常遇到的困难与挑战
- 2、销售方式的变迁
  - 1) 推销
  - 2) 顾问式销售
  - 3) 战略型销售
- 3、国际型销售人员的三重角色
  - 1) 专业级的天使  
研讨与演练：如何成为一个天使般的业务代表
  - 2) 知己知彼的行家  
研讨：如何成为一个让人信任的行家
  - 3) 可以解决问题的顾问  
研讨：如何成为一个让人有安全感的顾问
- 4、国际销售人员的知识结构要求
  - 1) “Π型”知识结构
  - 2) 快速提升自我的好方法
  - 3) 制定个人学习计划：“黄金两小时”
  - 4) 能力过关训练：与客户有价值地寒暄
- 5、打造国际销售人员的个人专业品牌——个人品质修炼
  - 1) 个人品质修炼的要点
  - 2) 研讨：你如何理解个人基础品质的要点
  - 3) 关于外表：给客户良好的外表印象——营销人员的妆容和穿着
    - A. 商务穿着方案
    - B. 休闲穿着方案
    - C. 基本商务礼仪（商务场合、生活场合）
  - 4) 课堂演练：如何让客户快速地喜欢你、接受你

## 培训费用

## 培训对象

## 联系我们

