

2020，业绩才是硬道理

主讲：胡金华

课程目的

提升营销人员战斗士气，增强销售业绩。

课程对象：

营销人员

课程时长：

1天 pm9:00—12:00 pm14:00-17:00

课程大纲：

第一部分 好心态才有好业绩

- 1、我们的职业是？
- 2、朋友，你到底在为谁工作？

第二部分 启动心灵扳机的六脉神剑

- 1、要把顾客的利益放在首位
- 2、信任是成交的基础
- 3、拒绝=成功，没有拒绝，没有成功
- 4、沟通感情少谈功利
- 5、有多少付出就有多少回报
- 6、实战篇——绝对成交，用心拿订单

第三部分 如何探寻顾客需求，摸清顾客“底牌”

- 1、如何一秒钟读懂顾客的心
- 2、不同的顾客用不同的策略
- 3、顶尖说服的沟通方法
- 4、从谈话中寻找成交的机会
- 5、敏锐地发现成交信号

第四部分 服务用嘴，不如用“心”

- 1、感动，让顾客永远记住你
- 2、要学会与老顾客保持长期联系
- 3、把每一个顾客当成自己的朋友

备注：本课程将根据企业实际培训需求予以适当调整，形成唯一的解决方案。