

从优秀走向卓越

——员工能力提升特训营

主讲：胡金华

课程背景：

“企业如何持续健康发展？”这是衡量一个优秀的企业能否走向卓越的重要标准。市场竞争日趋激烈，产能过剩、产品同质化、企业成本加重等种种因素，加剧企业的优胜劣汰，高速发展的企业必须有强烈的忧患意思。

企业的竞争核心就是企业文化的竞争，比的是正确价值观引导下的产品力、品牌力和创新力，归根到底就是人才的竞争。打造一支有共同价值理念、共同的发展目标和高效凝聚力的团队尤为重要！

课程目的：

- 1、强化员工的职业意识和职业素养；
- 2、加强员工的职业道德和法制意识；
- 3、强化提高员工的忠诚，敬业精神以及责任心；
- 4、提升企业各部门协作沟通能力；
- 5、提高员工营销

课程时长：

1天（6小时）

课程大纲：

上午 9:00-12:00

一、课程导入

- 1、市场竞争激烈，看谁被淘汰

2、改变从你我开始

二、优秀走向卓越的基本要求

1、我们为什么要遵守规章制度

2、我们为什么要遵守职业道德？

3、职业与业余的区别

三、团队协作与高效沟通

1、成功团队的特征

2、、为什么要沟通

3、沟通的障碍与控制

4、中国式沟通的特点

5、高效团队协作

下午 2:00-5:00

四、销售是什么？

1、销售就是贩卖信任感

2、销售就是贩卖一种感觉

3、销售就是贩卖痛苦和快乐

二、金牌销售人员如何认识销售工作

1、销售员必须知道的三件事

2、两大要素决定销售业绩

三、金牌销售员要具有八大素质要求

1、推销总是从被拒绝开始的

2、有合作意识的人才能成为顶尖销售人员

- 3、金牌业务员要有运动员的身体
- 4、金牌业务员要有技术员的双手
- 5、金牌业务员要有诚实的心灵
- 6、金牌业务员要有策划人的头脑
- 7、金牌业务员要有全力以赴的做事态度
- 8、金牌业务员要有强烈自信

四、销售前的准备

- 1、对客户公司的了解
- 2、对自己产品的了解
- 3、相关资料的准备
- 4、在交谈中可能会遇到的问题

五、开场白——如何吸引客户的注意力

- 1、开场白应注意的几个重点
- 2、提问技巧的运用
- 3、三种不同类型的客户

六、与客户建立信任关系是销售成功的关键

- 1、与客户建立长期信任关系
- 2、如何才能受人欢迎
- 3、以客户为导向
- 4、信守诺言
- 5、专业能力
- 6、诚实正直

七、拜访客户

- 1、如何赢得客户的好感
- 2、打开话题的技巧

八、系统介绍产品与展示技巧

- 1、产品说明的技巧
- 2、三段论法
- 3、图片讲解法
- 4、如何有系统的介绍产品与服务
- 5、介绍产品的三赢策略
- 6、介绍产品的大忌
- 7、不同类型顾客的应付方法

九、处理客户的异议

- 1、客户异议的含义
- 2、客户异议产生的原因
- 3、处理异议的原则
- 4、应付拒绝的技巧
- 5、处理异议的 8 大技巧
- 6、如何处理顾客的价格异议

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。