

销售心理学—影响力训练课程

主讲：胡金华

课程目标：

80%成功的销售取决于销售人员的心理动力。而纯粹的销售技巧，对于一群缺乏销售动力的人来说几乎没有什么意义。就销售团队而言，传授技巧是非常有限的，而开发心理动力，进而使销售人员不断地创造技巧，其前景将更加广阔。

课程对象：

销售经理、销售主管、销售代表、客户经理、市场代表

课程时长：

1天 pm9:00—12:00 pm14:00-17:00

课程大纲：

第一单元 顶尖的心理销售高手的途径

- 1.心理学在销售中的作用
- 2.销售心理—销售的必修课程

第二单元 提升情感销售心理,向巅峰迈进

- 1.销售心理学的作用
- 2.提高消费者意愿的销售话术

第三单元 以『客户需求』为导向的销售心法

- 1.传统式与顾问式销售的不同

2.咨询式的销售技巧

第四单元 发挥影响力与说服力的秘诀

1.在潜意识中影响客户的能力

2.掌握七种购买讯号

第五单元 发掘更多潜在客户的方法

1.如何开发更多的客源

2.如何接近你的潜在客户

第六单元 灵活运用登门拜访与电话开发技巧

1.电话约访的威力

2.初访成功的技巧 倍增业绩的关键

第七单元 确实掌握客户购买动机

1.顾客类型分析与应对技巧

2.顾客购买的四大心理阶段

第八单元 激发购买意愿的产品说明

1.如何打动人心的产品解说技巧

2.成功的商谈技巧 处理客户的反对异议

第九单元 有效化解客户异议的方法

1.处理客户异议的6大原则

2.处理客户异议时常见的9种类型

第十单元 化解价格的异议

1.如何防止因价格所引起的困扰

2.处理金钱与价格的异议 快速促成交易的方法

第十一单元 掌握 CLOSE 的缔结精髓.

1.快速成交的 7 个要诀

2.成交缔结的 11 项技巧 迈向成功销售之路

第十二单元 难缠客户的解析与应对方法

1.角色扮演与疑难解答

2.顾客满意与抱怨处理技巧

第十三单元 如何设定与达成销售目标

1.如何设定明确、具体的销售目标

2.达成目标行动计划的方法

第十四单元 化时间为金钱、化阻力为助力

1.销售人员的时间管理哲学

2.如何掌握情绪及压力舒解

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。