

《教练式销售技术》

主讲：徐良柱

【课程背景】：

销售永远是一个公司核心的能力，业务飞速扩张，业绩压力增大，竞争无处不在，客户越来越挑剔和难以接近，身为销售人员的你，如何轻松直面挑战？

越来越多的销售精英开始探索新的销售模式，不断改进销售和策略和方法。什么是“教练式销售”？简言之，就是将教练技术的原理和工具技术应用到销售领域而形成的一种新的销售思维，其核心内容是，在销售中注重运用心理学和行为学的知识，在建立信任空间的基础上，运用多种教练语言模式，通过多种有效的问话，挖掘客户的自身资源，找到关键价值点，实施价值引领，解除抗拒，化解冲突，帮助客户实现预期。

【课程收益】：

运用 NLP 教练技术，帮助学员分析客户内心世界，找准需求。

全面分析销售过程，让策略制订变得全面、轻松、有效；

方法独特，有依可循，深入浅出注重实操，拿到就用，用了就能解决问题；

现场通过小组竞赛，活动交流，示范教学演练，让学习变得更加落地

【课程时间】：

一天

【课程对象】：

销售主管，销售储备干部，优秀销售人员，销售经理等

【课程大纲】：

上篇：教练式销售

一、教练式销售概述

1. 何为教练式销售；
2. 情商与教练式销售的关系；

3. 销售的模式演进；
4. 销售的工具与管理者思维促进销售人员进步。

二、教练式销售的能力提升

1. 销售人员在面对挫折时的积极主动能力
2. 销售人员需要提升的三大能力：执行力、沟通力、创造力。
3. 真实有效的客户内心销售顺序
4. 基于人性三大定律的销售策略

三、成交“五步法”

1. 寻找需求—引发兴趣—提供价值—销售演示—达成交易：
2. 如何寻找需求，拓宽市场的教练技术（spin 销售技术）
3. 引发兴趣的方式与方法；
4. 提供价值的模式与体系；
5. 强有力的引导能力，帮助客户销售演示
6. 基于信任基础上的达成交易如何完成

四、与客户高效沟通的状态调整

1. 原则与立场的自我状态——合作共赢，合作双赢；
2. 支持与帮助的自我状态——引领价值的表达模式；
3. 成人自我状态——客户喜欢到客户信任；
4. 自然孩童的自我状态——激发渴望和创新力；

下篇：销售管理

五、销售管理者的自我修炼及素质

1. 销售经理的四种角色定位与八大职能
2. 销售经理与组织的基本观念
3. 销售领导者自我修炼的基本素质
4. 如何建立销售领导者的权威
5. 建立团队领导者影响力的八个规则

六、销售主管实战销售管控力

“四把宝剑”帮你实现销售管控

客户推进系统建设如何实现

1.经营管理分析会议

营销例会、早会经营运作

2.随访、随查

随访的原则；随访的注意事项；随访的技巧

3.述职及工作沟通

业务代表的工作述职；业务代表的工作沟通

4.管理表格的设计与推行

管理控制表格的要点；基础管理表格

行为、过程管理；销售活动管理报表

5.四把利剑的组合运用

三种类型的销售队伍；有效控制的四个夹角

七、销售团队的目标管理与绩效考核

1.销售团队的绩效追求 MPC

2.销售团队目标来源、目标特点、目标的条件

3.销售目标管理的五个步骤

4.如何制定目标的依据

5.如何给销售人员设定衡量标准

6.如何考核销售人员的工作表现与工作能力

7.基于马斯洛需求的激励模式

8.必要支持类激励和激发动力类激励