

《逆势营销--农资市场销售与团队建设》

主讲：徐良柱

培训目标

1. 行业内掌握客户开发的策略，提高客户销售的技巧和能力；
2. 按照什么标准对客户分类，进行差异化管理，实现最高投入产出比；
3. 帮助企业建立有效的客户关系系统，掌握维护客户关系的技巧；
4. 提升销售团队的谈判水平，从而获得应得的利润，赢得客户关系和尊重；
5. 掌握 3 种销售技能：客户开发与销售技能，客户关系管理技能，客户沟通与谈判技能；
6. 掌握团队建设的核心方法与管理方法，帮助提升团队凝聚力

课程特色

1. 大量生动案例启发深层次思考；充分互动激荡学员大脑，困惑碰撞和经验共享。
2. 快乐学习，形式轻松活泼，理性反思自我。
3. 内容实用，通俗易懂，现学现用。

标准课时

6-12 课时 (1-2 天)

第一篇 农资市场的前生今世

一、农资行业昨天今天明天

- 1.1980-2004 年代
- 2.2004-2011 年代
- 3.2011-至今
- 4.农资市场“四化”
- 5.重视食品安全下的农资肥料去向
- 6.控释肥的发展方向和前景

二、农资业务人员的阶段类型

1. 婴儿阶段：万事靠领导
2. 吹牛阶段：无知者无畏

- 3.乞丐阶段：人格换销量
- 4.感情阶段：客户成兄弟
- 5.知道阶段：不如不知道
- 6.做到阶段：职场白骨精

三、农资销售人员的三种状态

- 1.跳蚤型—80%
- 2.透支型—15%
- 3.农夫型—5%

第二篇 逆势营销之农资市场销售技能提升

一、何谓销售

- 1.销售是农资行业人脉关系的建立、积累与维护。
- 2.销售是对农资产品绝对信心的表现
- 3.销售是让自己成为农资行业的专家，变成顾问
- 4.销售就是敢于成交

二、农资销售人员如何聚集正能量

- 1.关键一：活在当下的销售理念
- 2.关键二：培养积极主动营销心态
- 3.关键三：强烈的进取心+全心投入工作
- 4.关键四：激发潜能 创新思维
- 5.关键五：确定前进的方向
- 6.关键六：销售就是立即行动

三、快速提升你的渠道开发与管理能力

(一) 没有沟通就没有销售

- 1.沟通不良的后果
- 2.如何赞美客户才恰到好处
- 3.不怒而威的最高境界
- 4.幽默使你更有亲和力
- 5.练好声音使你魅力无穷
- 6.学点“读心术”

7.有效地运用你的肢体语言

8.销售也是一门听的艺术

(二)深度分析农资经销商的购买心

1.4 种情况下经销商快速决定合作

2.农资经销商 6 大购买阶段

不要卖成分，不要卖促销，不要卖感情，不要卖档次，不要卖价格，不要卖利润

3.贩卖痛苦，贩卖逃避痛苦的方

(三)农资的经销商选择与关系建立

1.发展同盟，知己知彼（我的 N 个线人）

2.学会“电话销售”的功夫

3.在你的一亩三分地谈判（案例故事）

4.与农资经销商沟通谈判的几大大技巧

(四)轻松快速处理农资经销商异议

1.处理异议的基础是淡定（本人的案例）

2.处理农资经销商异议的态度是同情

3.处理农资经销商异议的技巧是同理

4.处理异议的重点是聆听（听来的大客户）

5.农资经销商常见的五大大异议及处理

6.避实就虚，赢得合作（轻松抱得美人归）

7.问的功夫值千金（笔者轻松搞定万头猪场）

(五) 大胆开口，快速成交

1.农资经销商成交的重大信号

2.大胆开口，不要等到花儿也谢了

3.农资界你没听过的 4 大成交奇招

4.成交后的工作

第三篇：大客户关系建立过程

一、准客户推进系统（国外引进系统客户推广）

1.筛选客户

- 2.接触客户，建立关系
- 3.强化关系
- 4.让客户产生偏好
- 5.与客户结盟

二、客户关系管理的核心

- 1.客户是企业的一项最重要的资产
- 2.客户关怀是 CRM 的核心
- 3.客户关系管理的根本目标—建立客户忠诚度

三、大客户满意度维护

- 1.把分内的服务做精
- 2.把额外的服务做足
- 3.把超乎想象的服务做好

第四篇：卓越销售团队建设与管理

一、销售团队的系统建设与领导

- 1.销售团队建设中的人才招聘与甄选技能

案例：如何学会储备营销人才—看三点

- 2.销售团队建设中的执行力建设

案例：企业执行力是企业的战略落实的保证

- 3.销售团队建设中的制度建设

- 4.销售团队建设中的教练技术和辅导技能

互动：你是合格的教练还是领导者

- 5.销售团队正能量心态能力建设

互动：可添加 NLP 教练技术

二、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