

《卓越销售技能提升训练》

主讲：徐良柱

培训背景：

您是否在营销实际工作中遇到如下“拦路虎”...

- 不知道如何去拜访客户，商务拜访流程不清晰
- 见到客户时羞羞答答，不敢勇敢讲出你销售本意；
- 无法与客户进行有效的沟通，不能有效掌握客户的心理底线；
- 不知如何诉求产品的特殊利益，进一步激发客户购买欲望；
- 不懂如何促成成交的技巧；
- 无法服务好已经成交的客户；
- 不知道如何对自己进行目标管理；

培训收益：

掌握系统的营销思维理念；拓展营销思路，创新营销方式

解决一线营销员拜访流程、营销技能问题

掌握营销的流程以及各个流程的技能与技巧；

全面提升营销精英的客户服务能力；

使营销精英在短时间内快速提升销售业绩。

加大自己营销目标管理，让目标感更强

培训对象：

公司销售经理、销售主管、销售人员。

培训时间：

一天或二天

授课方式：

培训
第一



·讲授

·练习

·游戏

·录像观摩

·小组讨论

·角色扮演

·故事分享

·案例分析

·启发式、互动式教学

·启发式、互动式教学

第二单元、精英销售能力提升训练七大关键（心态调整）

- 关键一：活在当下的销售理念
- 关键二：培养积极主动营销的心态
- 关键三：强烈的进取心+全身心投入工作
- 关键四：激发潜能，创新思维

案例研讨：1.九点图的连线

2.老赵晚上回家经过坟场的故事

- 关键五：确定前进的方向
- 关键六：专业的看待拒绝
- 关键七：销售就是立即行动

第三单元、卓越销售商务拜访流程

商务拜访前—营销人员特质训练

成功营销人员的特点

- 1.诚信
- 2.专业（形象及知识）
- 3.了解客户
- 4.向结果负责

第一步：拜访前的准备工作

- 1.资料的收集：己方资料，客户资料，竞争对手资料
- 2.情绪的调整：情绪影响销售结果
- 3.销售礼仪的准备：销售礼仪必备 5 招

4.开场话题：1) 电话拜访客户，2) 实际登门拜访客户

演练：不同情境模拟开场，训练销售员开场技能

第二步：确定进门及话术分析

1.敲门

2.话术

3.态度

4.注意事项

第三步：及时赞美与有效提问

1.如何赞美

2.观察中的赞美方式

3.寻找话题的八种方式

4.让客户喜欢听你的说的三个秘诀

5.和客户快速建立信任和拉近距离的四个秘密

6.提问拜访必胜绝招

第四步：引导销售与异议处理

1.客户天性---拒绝

2.客户抗拒原因分类：

价格，品质，售后服务，综合，气氛

3.专业处理反对意见的方法：

第四单元、卓越销售中的沟通与谈判技巧

销售中的沟通与说服

销售员与客户沟通不畅的主观因素和客观因素

如何成为人人喜爱的营销沟通高手？

自信是沟通的前提和基石

同理心和相似影响性的运用

真诚感谢和赞美，善待他人

和好消息关联在一起

设身处地为对方思考

如何说服你的客户，引导成交（三个要素）

说服力提升训练

现场演练：荒岛求生游戏

谈判不是辩论，而是互换和双赢

谈判的核心是什么？

核心：永远不要接受对手的第一次报价

案例：美容院事故解决办法

- 职业销售谈判手的标志—需要具备的素质

要求：看上去不太好对付+离不开你

- 如何探究对方的心理价位？

语言表达+肢体动作+鲜为人知的潜意识

故事：囚徒困境的故事

- 谈判中的价格处理技巧

双赢思想，但双赢的成分不一样

案例：我去买 dvd 的故事

与客户谈判的艺术

时间、信息、力量三个方面的统一

第五单元、精英销售员的自我管理

什么是目标管理？

体验什么叫目标？

销售员自我目标管理的定义

目标管理的工作流程的五个程序：

- 1.制定目标
- 2.目标分解
- 3.目标实施
- 4.检查实施结果及奖惩

5.信息反馈及处理

提高业绩型目标管理制定目标的步骤

制定目标 寻找原因 改进计划

绩型目标管理

1.提高业绩型目标管理的定义

2.正确理解提高业绩型目标管理三要素

【自测表】

提高业绩型目标管理

个人能力型目标管理