

《引爆内驱力——打造销售精英团队》

主讲：董波浪

课程目的

企业的发展离不开开源和节流，品牌战略销售与服务是开源其它一切都是成本，销售团队的生死关系企业的未来与发展，如今二十一世纪的商业环境越来越复杂.产品同质化,过剩化,竞争化使企业举步维艰,如履薄冰,战战兢兢,稍有大意就可能机会变成危机!赋能团队生命力，激发团队销售力，引爆销售潜力，发挥集体共识，达成企业绩效是后疫情时代的关键战略突围。

课程特色

- ☞ 情景式实战情景演练，深度解析销售原理，销售技能，建立销售信念
- ☞ 快速实用：练习教练式引导，经过实验证明均能带来行为的改变
- ☞ 互动体验：通过互动式学习，引发学员深刻感悟，启迪心智思维
- ☞ 实战演练：通过演示和辅导，让学员即学即用，实战演练成习惯
- ☞ 课后演练：协助学员组成“学习小组”，并课后帮助学员成果实践
- ☞ 培训演讲加训练 75% 现场情景 20% 视频音乐现场情感分享 5%+感同深受)

课程收获

- ☞ 引爆销售人员内驱力，激活销售信念，提高团队共识性，激发团队生命力！
- ☞ 激发销售热情，催人奋进的精神力量，提升销售团队主观能动性，积极性！
- ☞ 提高销售精英问、听、说、专业销售能力与客户管理，赋能销售思维意识！
- ☞ 赋能团队人才销售开发思维，提升销售团队士气活力，引爆销售精英潜力！
- ☞ 提升团队销售市场思维、客户思维、营销思维、产品思维，专业销售技能！

培训时间

1天（6小时）

培训对象

销售精英，销售主管，销售经理、优秀骨干人员

培训师：董波浪

赢在心智管理系统版权者、团队心智管理专家、北大总裁班特聘讲师、榜上书院导师、CISPT 国际职业培训师 中国诚信品牌讲师

从事培训咨询管理**十多年**时间，对**心智管理**和**团队管理**专业深入研究，对**人才梯队打造**、**识人用人组织管理**、**结果管理**、**目标绩效**、**市场销售管理**、**企业运营管理**、**软文化机制**、**团队领导力**、**团队建设**有着深刻的理解与项目解决能力，实践与理论相结合，累积培训及演讲超过**600+**余次，受训学员超过**60000+**余人，授课风格：**风趣幽默**、**深入浅出**，富有极强的感染力和亲和力。体验**“互动”**的热情，体验**“启智”**的开慧，体验**“高频”**的乐趣，讲课**激情生动**，启

迪心智，语言流畅，课程专业，培训效果客户满意高的专业培训师！培训客户满意度高达**95%以上**。

培训过的部分企事业单位有：广州供电分局、中国移动（深圳）分公司、中国电信、网通公司、贵州茅台集团、华润大唐药业、兴国卷烟厂（国企）、湖北宜化集团、绿城房地产集团、城建集团、正大集团（河南公司）、正大集团（河北公司）、仁和集团、交通银行、平安保险、富德保险（深圳分公司）、济南天鹅棉业机械股份、北京京能发电厂、迪奥数控、爱默生（深圳）有限公司、美力置业房地产、UL（中国）有限公司、中国铁塔股份、金跃电子有限公司、中电大维（深圳）科技有限公司、绮丽集团、深圳国鸿实业、方正集团、新蔡国税局、中石油、永城等**超过 600+**多家企业。

课程大纲

第一讲：赋能销售精英内驱力

※解决难题：销售人员没有斗志，没有渴望。没有激情，信念不足！

★解析：内驱力

一、引爆内驱力，达成价值成果

1、销售精英的赢家思想

※决战思维 VS 战斗思维

※赢家思维 VS 败者思维

2、成功销售精英都是剩者为王——战士思维

※市场不同情弱者，只相信结果

※丛林法则，强者恒强，弱者不剩

3、销售不是一般人的能干的，而在人才干的

※打铁匠人

※恋爱皮实

※销售是一个细活 案例：《调研》

二、别说不可能，赢在销售信念

1、首战用我，用我必胜

※屡战屡败，屡败屡战

※信念战胜寒冷，信念造就可能

2、销售精英要有一股血性

※华为狼性精神

3、失败是常态，成功才是正常的信念

※杀不死的小强精神

三、销售思维 VS 客户思维 VS 市场思维

1、销售思维是一种客户需求导向

2、客户思维是一种客户诉求供给

3、市场思维是一种价值交换服务

※卖早点商家的客户思维

第二讲：提高销售精英专业能力

※启示：同样的产品，为什么有的人就能卖的很好，有的人就卖不出去

★解析：销售专业的水平的不同

一、销售精英必备的成功心态

1、市场销售精英的三大法

2、销售精英成熟的三个阶段

※一阶段：小白、二阶段精英、三阶段老鹰

3、销售精英拥有的三大心态

二、销售精英市场开发必备的道、法、术、器

1、销售精英必备的营销思想——道（道理是否通市场）

※什么是客户价值※什么是市场销售

※什么是需求触点※什么是客户心锚

2、开发客户的地陆海空手法——法（开发市场方法）

※线上开发三种方式※线下开发六种做法※合作创收三关渠道

2、市场开发营销的八种方式——术（营销策略技术）

3、销售精英必备的市场水平——器（营销人员能力与工具）

※销售精英专业销售技术

三、销售精英必备的销售专业提升

1、销售精英专业“说”的学问

∴说别人想听的话

《亮点》

∴说别人没有说出来的话

《需求点》

∴说别人不能说的话，但想听的话

《关注点》

∴自己不用说，别人替你说

《利益点》

∴自己不用说，别人主动说

《关心点》

2、销售精英专业的形象

3、销售精英专业“问”的学问

∴问开放性的问题 ∴问容易回答的问题

∴问关键性的问题 ∴问二选一的问题

∴问“是”的问题 ∴问假设性的问题

4、销售精英专业“答”的学问

5、销售精英专业“听”的学问

6、顾问式销售的成交引导

〈顾客异议〉

∴团队“攻”关营销 ∴如何面见销售过程中店员常见的问题 ∴如何处理报价方式

四、销售精英处理客户问题的能力

1、回“答”处理技巧

∴不要马上回答，加以明确 ∴不要彻底回答，加以细问

∴不要确切回答，加以了解 ∴使问话者失去追问的兴趣

∴不清楚的问题要避免回答 ∴以问代答 沉默作答

2、“回复”处理技巧

∴亲情式——给答复消息法 ∴迂回法 ∴礼品法 ∴体验参观法

3、“问”处理技巧

4、销售需求的心得

1)、寻求客户内心要买单的痒点 2)、激发客户内心要买单的痛点

- 3)、帮助客户内心做决定的意点
- 4)、解决客户内心抗拒的否定点
- 5)、放大客户内心购买价值重点
- 6)、成交客户内心正确选择要点
- 5、做好成功销售十大步骤技能提升
- 1) 销售准备 2) 调动心态 3) 建立信赖感 4) 了解客户的问题及需求
- 5) 介绍产品并塑造产品的价值 6) 竞品分析 7) 解除客户的抗拒并帮助客户下定决心 8) 做好成交 9) 服务好售后 10) 要求客户转介绍

第三讲：销售团队赢在目标达成

一、销售精英狼性目标达成意识

※启示：目标等于什么？讨论：目标重要吗？唐僧开场白的三句话！

★解析：目标背后的底层逻辑！

※人生三件事不能等※100%对生命负责的人

二、销售精英达成目标的五个要素

- 1、达成目标的动机
- 2、达成目标的准备
- ∴天时（时势） 地利（资源） 人和（能力）
- 3、达成目标的能力
- 4、达成目标的方法
- 5、达成目标的资源（内外客户）

三、销售团队达成目标六大步骤

- ※步骤一：制定明确的目标方案
- ※步骤二：制定详细的计划方案
- ※步骤三：制定时限日期的数字
- ※步骤四：制定高效行动量数据
- ※步骤五：监督检查与改善措施
- ※步骤六：达成奖励与惩罚措施
- ☪ 体验式沙盘推演：《战绩》如何有效的纠正并总结经验！

四、具体制定达成计划目标的六步曲

- ∴第一步：主管向下属说明团队和自身的工作目标
- ∴第二步：下属草拟自己的工作目标
- ※工作目标分解实施/行动计划
- ∴第三步：确定工作目标协议
- ∴第四步：工作目标协议填写方法
- ∴第五步：明确目标考核标准
- ∴第六步：形成成功研讨文案签字执行

五、工作计划的检查与改进管理

∴工作计划 SWOT 分析 ∴提前规避失败的因素 ∴检查与监督 ∴改善及调整

六、目标执行与沟通过程管控

- 1、目标执行与沟通的反馈机制
- 2、目标执行与沟通 3S 工作流程闭环
- 3、达成执行明确责任人监督指导

七、达成目标 YCYA 管理工具

- Y：事前——接到指令，确认并承诺
- C：事中——独立第三方的强监督检查
- Y：事后——使命必达，主动汇报结果
- A：事后——黑白分明，兑现承诺

※案例《奥运精神》 《石匠的故事》 《费罗伦丝》 《马拉松运动员的故事》

※结束：复盘总结一天的成果