

# 巅峰销售实战训练营

## 【课程背景】

《巅峰销售实战训练营》从销售人员的心态、客户的心理和沟通谈判技巧等角度全方位地解决销售中的难点和痛点问题，让每一名受训学员既掌握工具方法，更树立思维突破，挑战自我的责任意识与成功信念，是每一名市场销售人员必上的经典必修课。

## 【课程收益】

- ▣ 强化销售意识，引爆销售人员的激情梦想；
- ▣ 洞察客户心理，掌握成功销售的基本法则；
- ▣ 提升销售技能，从关系型销售到顾问型销售；
- ▣ 强化沟通训练，提升销售人员销售谈判技能；
- ▣ 破解销售异议，整合思维、方法、工具系统。

## 【课程大纲】

### 第一单元、销冠思维职业化修炼（3小时）

- 【有所图】销售梦想以终为始
- 【有所勇】狼性销售成功欲望
- 【有所谋】销售情商高效沟通
- 【有所担】承担责任追求卓越
- 【有所异】打造超级销售 IP
- 【有所行】积极主动坚持不懈
- 【有所思】学习蜕变认知升级
- 【有所依】团队协作销售铁军

**输出工具：**销售人员梦想计划书

**成果输出：**销售能力平衡轮与改进计划

### 第二单元、客户沟通影响力法则（2小时）

#### 一、客户思维：如何做到以客户为中心

销售就是帮着客户采购

销售沟通中的“逆反原则”

**实战演练：**电话销售话术设计

#### 二、交换思维：销售的本质是利益交换

我们的利益、客户的利益

没有失败的销售拜访：拒绝—退让策略

**实战案例：**消除销售中的“刻板印象”

**成果输出 2：**销售中的供需连模型

#### 三、承诺原则：每个人都会尊重自己承诺

不可忽视的“仪式感”

销售中的“抛低球”策略

**实战案例：**建立客户关系的登门槛技巧

#### 四、喜好原则：不要与客户互相伤害

六同法则建立关系

*视频案例：投其所好拿下强势客户*

**五、专家思维：权威原则建立专家形象**

要有专家的样子，不要有专家的姿态

不要轻易告诉对方你是新人

*实战案例：如何成功地把自已推销给客户*

**六、对比原则：管理好客户期望值**

横向对比&纵向对比

*实战案例：VIP 客户俱乐部圈层营销*

**七、激励原则：鼓励客户马上行动**

客户的两种购买动机

激励客户的手段

*实战演练：如何向客户要货款？*

**八、从众原则：降低客户心理压力**

从众原则的前提：不确定性&相似性

*实战案例：虚假的订单*

### **第三单元、销售谈判高情商沟通（3 小时）**

**一、避免尬聊的 4 种接话技巧**

垫子——创造舒适的氛围

迎合——创造共振的磁场

制约——赢得优势的地位

主导——掌握谈话的走向

*实战演练*

**二、高情商销售赞美技巧**

具体/客观/及时/真诚/个性

超级赞美不露痕迹 13 把飞刀

*实战演练：客户沟通问答赞技巧*

**三、高情商销售会讲故事**

适合讲故事的六种情境

一套经典销售故事模板

*成果输出：打磨一个个人 IP 故事*

**四、高效倾听反馈技巧**

1、高效倾听的五种表现

2、高效倾听五种反馈技巧

*实战演练：五种高效倾听反馈技巧*

### **第四单元、SPIN 顾问式销售技巧（2 小时）**

**一、SPIN 顾问式提问工具**

**1、问题的形式**

开放式问题&封闭式问题

**2、问题的重点（SPIN 顾问式销售）**

S-背景问题；P-核心问题；I-暗示问题；N-解决问题

### 3、问题的感情色彩

负面因素；情感拯救（TMD 策略）；谦虚声明；尖锐问题

**输出成果：公司产品销售必问的10个问题**

#### 二、用提问处理客户异议（实战话术）

- ◇ 初次拜访客户时提哪些问题？
- ◇ 客户对价格产生异议时提哪些问题？
- ◇ 客户说对竞品更满意，提哪些问题？
- ◇ 客户拒绝合作时，提哪些问题？
- ◇ 客户说要考虑一下，提哪些问题？
- ◇ 客户说竞品报价更便宜时，提哪些问题？
- ◇ 客户提出额外要求时，提哪些问题？
- ◇ 客户说“我要和某某商量一下时”，提哪些问题？
- ◇ 客户说“6个月后再跟我联系”，问哪些问题？
- ◇ 签约之后需要向客户问哪些问题？

#### 第五单元、销售情境实战演练（2小时）

将学员分成6或者8个小组，做3-4场实战PK演练情境；

实战演练情境经调研后进行整理设计；

(全课程目录完)

每个小组在拿到情境以后按照要求准备25-30分钟；

每场情境演练结束，观察员进行自由点评（加分环节）；

学员点评结束后，老师对每场进行综合点评。