

《营销技能及阳光心态》培训大纲

课 时

4 小时

课程方式

封闭训练、讲学互动；游戏体验、团队竞赛；分析诊断、实战答疑；小组研讨、心得分享、现场演练等使培训效果达到最好！

课程收益：

- ◇ 掌握销售的营销技能和话术，提升销售业绩
- ◇ 塑造正确的销售观念，培养积极的销售心态，全力以赴投入工作
- ◇ 建立积极坚定的信念，知道如何处理负面情绪

课程大纲

壹、 销售人员的阳光心态

- 为什么做销售？——快速成长、五“子”登科
- 人到底追求什么
- 什么是阳光心态，如何塑造阳光心态
- 如何缓解工作压力

贰、 销售人员的营销技能提升

1、 销售人员的“望闻问切”

- 观察的技巧
- 聆听的技巧
- 恰当的提问
- 有效的表达

2、 销售需快速判断几种客户，并“投其所好”式营销

- 老虎
- 孔雀
- 猫头鹰
- 考拉
- 变色龙

3、 销售人员的营销话术训练

- 问->答->赞 【全体开口练】
- 对对对，你说的对 【全体开口练】

- 从 Yes...but...到 yes...and... 【全体开口练】
- 用“我会”代替“我尽可能” 【全体开口练】
- 反馈积极的一面而非贴标签 【全体开口练】
- FAB 法则 【全体开口练】
- 你买一个还是买两个 【全体开口练】
- 催单、促成技巧 【全体开口练】