
《销售能力与业绩倍增的技巧》

课程大纲

第一课 你是优秀的销售人员吗

- 优秀销售人员的自画像
- 良好的专业知识是成功的基础
- 态度决定一切
- 良好的技能令你更具效率

第二课 追求成为顾问式的销售人员

- 销售人员的自身发展
- 追求成为顾问式的销售人员

第三课 如何使客户留下美好的第一印象

- 专业的形象是获得信任的第一步
- 有效的开场白令拜访顺利进行

第四课 如何寻找客户的需求（上）

- 明白客户的需求
- 通过询问找出客户的需求

第四课 如何寻找客户的需求（下）

- 寻找客户的需求
- 聆听技巧的三大要素

第五课 满足客户的需求--陈述利益

- 陈述利益：特性和益处
- 如何正确使用推广材料和证明材料

第六课 获取承诺（订单）及跟进工作

- 购买信号
- 获取承诺的方式

第七课 如何处理客户负反馈（上）

- 客户的反应
- 确认客户负反馈的类型
- 处理客户不关心

第七课 如何处理客户负反馈（下）

- 处理客户的误解
- 处理客户的怀疑
- 处理客户的拒绝
- 处理真实的产品缺陷

第八课 寻找正确的客户--客户评估

- 向正确的客户推广正确的产品
- 客户分类系统
- 了解你的每一个客户

第九课 销售拜访前的准备工作

- 访前计划
- 设立拜访目标
- 建立拜访战略

第十课 销售拜访的回顾与评估

- 拜访后回顾
- 建立和更新拜访档案
- 按行动计划采取后续行动