

《销售沟通技巧与执行力》

课程简介

一、课程大纲

第一部分：销售沟通中的障碍及有效模式

- ※ 互动体验：九宫格
- ※ 什么是有效沟通？
- ※ 沟通的两个要素
- ※ 案例故事分享
- ※ 顾问式销售人员的沟通技巧

第二部分：沟通技能的训练

1、表达技巧训练—利用表达技巧完成一次销售任务

- ※ 案例：她到底错在哪里？
- ※ 语言表达的七大技巧
- ※ 小组演练：邮政产品销售案例演练
- ※ 实战演练：开场白设计及练习，小组观摩，讲师点评

2、沟通中的发问技巧—利用发问策略完成一次和顾客沟通的训练

- ※ 发问的重要性
- ※ 互动体验---“我心中的图画”
- ※ 发问的策略与步骤
- ※ 发问策略训练：

3、沟通中的聆听技巧训练

- ※ 故事分享：哪个小金人的价值最高？
- ※ 倾听的三个层次
- ※ 小组练习：三层次倾听能力训练
- ※ 视频分析：你倾听出了什么？分别是属于哪个倾听层次？
- ※ “学以致用”实战练习

第三部分：执行力提升

- ※ 影片回顾：什么是执行力
- ※ 执行力的三要素

第四部分：提升执行力技巧与方法

※ **工作结果思维与执行能力**

※ 企业中三个执行的假象

※ 真正工作结果的三个要素：量化、价值、交换

※ **责任意识与执行能力**

※ 谁来承担责任

※ 百分百责任的信条

※ **制度平台与执行力**

※ 制度的威力---责任稀释定律

※ 识别执行力人才的工具---四分员工图

※ **执行力提升的六大法宝**

二、培训形式及时间分配

知识讲授（30%）、案例研讨及其他形式（30%）、沟通技能训练（40%）