

狼性销售与高阶技能提升助力企业销售业绩持续增长

——以客户成交为中心，基于业务场景，立足解决实际问题的营销策略——

一. 【课程背景，高度融合实战场景】

据调查，企业里 75% 的员工是不敬业的！尤其是老员工，随着时间的推移，敬业精神逐年在下降！表现为：自由散漫、责任心不强、执行力欠缺、相互推诿、骄傲自满、缺乏创新意识、工作不到位。既不关心企业的发展，又对自己缺乏清晰的目标规划，“混日子”现象相当普遍，严重制约了企业的发展！做好任何工作，都需要有二个前提：**意愿、能力**。为什么员工总是没有积极的销售心态？如何突破？如何高效制定目标看，如何高效成交？如何建鱼塘并养好养鱼？凭什么转介绍，又该怎么做？数智化时代（比如新媒体营销中的社群-微信营销），如何进行高效的客户开发和客情维系？高度同质化、白热化的阶段，如何让才能提升并凸显关键营销竞争力？为什么员工那么努力，业绩总是无法突破？为什么我说了很多，客户总是拒绝？为什么我努力服务，客户却不以为然？为什么客户不愿意听你讲？为什么你讲的别人听不懂？为什么客户总是不买单？本课程旨在：激发员工的工作意愿，使之既愿意做又能够做、从而增强个人和组织的执行力。

二. 【课程收益】

- 1.掌握增强狼性销售与执行力的 3 种具体方法
- 2.掌握新增引流的三大方法（个人 IP 营销力，客户从哪里来）
- 3.掌握制定狼性目标大具体方法（从小往上，从被动到主动，从给到我要）
- 4.掌握新顾问式关键营销力“必杀技”实战模型和流程（如社群微营销）
- 5.掌握应用客户信任共识、客户关系到成交谈判、成交客户维护到有效转介绍技能
- 6.快速掌握并复制应用精英销售场景话术和 500 强精英销售必学的 3 套营销工具

三. 【课程对象】销售部门

四. 【授课风格】风趣幽默、一听就会，深度创新且实战实用

五. 【课程特色】实战案例+引导技术+视频教学+情景演练（RP）

六. 【培训支持】随机督导+话术指导+线上指导+复盘

七. 【培训课时】6 小时（6 小时/天）

➤ 开场：破冰交流（建立轻松、高效的学习氛围）

第一模块：销售心态提升篇

一、你真的了解你自己吗

- 二、思维定式决定行为结果模型
- 三、积极主动是事业成功的首要条件
- 四、工作就意味着自我价值的实现与提升
- 五、用感恩与贡献的心态实现人生赢家
- 六、销售执行力之结果思维
- 七、用心做事才能把事情做好

互动游戏：推手与击掌

案例影片：买车票、反馈

➤ 案例：销冠之路 等等

➤ 收入倒逼狼性目标制定和执行力打造

- 1. 如何制定最贴近自身的狼性目标（变被动为主动）
- 2. 狼性目标制定 3 个原则和 3 个方法（切实可行、可效）

执行工具：如何用 5 个关键字快速提升团队执行力和个人行动力？

一、“布置工作”要“清”

- 1、五个步骤说清任务，执行力提升一倍
- 2、厘清目标避免走偏

二、“交办的”就“盯”

- 1. 不做甩手掌柜关键节点及时纠偏

三、“不会做”就“学”

- 1. 能力是学来的，任务是锻炼员工的最好时机
- 2. 执行从 How to do 开始

四、“没办法”就“想”

- 1. 办法是想出来的
- 2. 学会 GROW 模型，做好团队教练赋能员工

五、“不可能”就“试”

- 1. 没有试过三种以上方法就不要说不可能

三个维度提升个人行动力：员工的行动力水平决定了团队执行的基础

一、管好自己的工作

做好事前管理，避免忙而无功

练习：目标分解并形成行动计划

二、管事的方法 5W3H

1. 明确工作要求与标准要清晰
2. 明确分配机制

三、充分沟通

1. 披萨式沟通（对比三明治）
2. GROW 教练式沟通
3. ORID 深度汇谈

四、注重效率

1. 唯“快”不破-决不拖延
2. 做好事时间管理搞定工作
3. 与无用信息“断舍离”

六、加强协调，促进协作

平行思维与发散思维

团队问题解决：六顶思考帽与头脑风暴的应用练习

二.支持梦想实现的三个路径（如何干更有效）

1.客户的信任共识

- ✓ 如何让客户快速对你产生好感？（如首印印象）
- ✓ 如何增加与客户之间的链接感？（如话题制造）

2.客户关系到成交谈判

- ✓ 客户关系维护的三大招（如粘性-沉默成本/心理账户）
- ✓ 精英营销顾问的五力模型（如专业力、洞察力、沟通力）

3.成交客户维护到有效转介

- ✓ 快速分析客户特质的 3 种常用方法（知己知彼才可能百战不殆）
- ✓ 成交信号分析，逼单推动的 3 种必杀技（利益“诱导”/“强迫成交法”）
- 新顾问式关键营销力“必杀技”实战模型和流程（如社群微营销）

1. 数智时代建立自己局部 IP 影响力中心的 3 大方法
2. 微信营销在日常客户维护 3 大高效秘诀
3. 新媒体营销（微信为例）助力引流成交的 3 大方法

● 销售技巧强化提升篇

一、灵性—提升情商、深入人心

- 1、灵性提升关键词
- 2、销售状态打造

案例：世界上最牛的销售人员

二、观察—甄别实力、判断意向

- 1、观察的内容与方法
- 2、客户微表情解读

案例：3 个案例

课堂练习：细节观察

三、表达—拉近距离、价值传递

- 1、专业度的表达/方法
- 2、开场寒暄/内容、类型、话术、原则
- 3、赞美/模式、技巧、模板、问答赞
- 4、销售谈资/同频率+9 大沟通主题
- 5、因人而异的沟通法则/8 种不同特质+8 种沟通对策
- 6、产品及服务价值的传递技巧之：具体化解说法、唯一性例举法、稀缺性诱导法、借环境衬托法、结构化呈现法、双向性对比法
- 7、有效电话预约/模板、话术、注意事项

案例：20 个案例

课堂练习：赞美技巧、专业的公司介绍、六种价值传递技巧

四、提问—了解情况、挖掘需求

- 1、三种提问类型与价值
- 2、提问与需求的逻辑关系
- 3、不同层次的人的心理需求差异
- 4、个人需求的挖掘/52 套话术
- 5、客户情况了解方法之 6W2H 的应用与实践
- 6、客户需求挖掘技巧之 4P 的应用与实践

案例：10 个案例

课堂练习：需求挖掘、6W2H、4P

五、聆听—建立信任、发现问题

- 1、聆听的价值
- 2、聆听的五个层次
- 3、聆听的五步心法
- 4、聆听的五个方法

案例：3 个案例

课堂练习：无法回答客户的话术

六、成交—突破僵局、临门一脚

- 1、客户异议处理/同理心沟通法则
- 2、价格谈判技巧/守住底线+改变路线

3、成交的四个信号

4、成交的九种技巧与话术

案例：8 个案例

课堂练习：同理心沟通法则、9 种成交话术

三.强化话术和工具在精英销售中的融合应用

- 复制并掌握应用 7 套精英销售场景话术（定制与共创）
- 富兰克林 T 字法、顶尖说服销售 5 步法（五百强顶尖说服力工具）
- **销售话术支持应用原则（切勿东施效颦）：**
 - 1、销售话术强调针对需求、重点突出原则，并非是把所有的话术都给客户讲一遍，而是要求销售人员能够在建立基础信任、达成良好沟通的情况下，根据客户表达的关注点以及对客户需求的深度分析，进行灵活组合及合理应用。
 - 2、只会固定的背诵销售话术的一定不是优秀的销售人员，因此需要你了解每段话术背后的价值与深层的逻辑，并结合自己的沟通经验与应用心得，实现融会贯通。
 - 3、除了话术内容的传达，当客户表现出购买意向的时候，随时能够举出与客户决策类型一致或相似的“实际”案例，是非常重要的。