

《成交为王-金牌销售(经理)销售技巧提升》

【课程背景】

21 世纪不仅是科技腾飞的世纪，更是争夺销售主动权的世纪，企业的销售业绩波动 80%的原因是有 20 的客户引发，大客户是一项长且战略投资，是实现企业利润和可持续发展的最为重要的保障之一，大客户如何从无到有，销售如何从零开始直至圆满结束，需要企业的系销售者加以足够的关注。

本课程从专业的角度来讲述销售人员如何运用专业销售技巧去有效提升销售业绩。培训导师有着近 10 年的销售实战经验，从基层业务做起一直到总经理，非常熟知每个阶段销售人员在想什么、做什么、困惑在哪里，在培训过程中能够对具体实务提供操作性极强的解决之道，让学员在培训结束后感到专业销售是高标准的，但也是可操作的，是能够切实帮助企业解决实际问题的！

【课程特色】

讲授、游戏、研讨、案例分析等互动方式，课程引入了最新的教练技术、建构主义、引导技术、行动学习等新式教学方法！

【课程对象】 销售主管，销售经理，大客户经理等

【课程时长】 2 天（6 小时/天）

【课程大纲】

一、开场破冰定向

- 1、世界上最难做的两件事情是什么？
- 2、梦想-目标-未来
- 3、销售素养提升的核心公式
 - 1) 倒三角模型（信念、行为、成果、我是一切的根源）
 - 2) 成为-行动-拥有，个人成长与企业使命宣誓
- 4、专业销售新模式，销售人员成长三角形

二、工业品销售的基本概念和定义

- 1、工业品的基本概念
- 2、工业品营销与消费品营销的巨大差异
- 3、工业品营销的发展阶段及四大转变

三、工业品销售人员所需的素质

- 1、你够专业么？构成专业化的元素
- 2、优秀业务人员业务素质平衡轮
- 3、顶尖业务经理应具备的心态和条件
- 4、工业品销售人员所需的素质：行家一出手，便知有没有

四、工业品销售技巧提升之销售目标的设定与计划

1、目标意识

案例：哈佛毕业生的调查

主题探讨：我为谁工作

2、目标与现状

3、达成目标的5要素

4、好目标的特征表现

5、精准目标设定的五个关键元素-SMART原则

五、工业品销售技巧提升之营销准备三步法

1、销售人员四大烦

2、客户采购是有计划有步骤进行的

3、第一步：目标客户的确定与市场开发

1) 获得销售线索的方法

2) 客户分级及标准

3) 市场开发常用的三种方法

4、第二部：销售前的准备工作

1) 平时的准备

2) 物质资料的准备

3) 心理的准备

5、第三步：电话约访前的准备

1) 约访的必要性

2) 电话约访前的准备

3) 电话约访流程

六、工业品销售技巧提升之沟通技巧提升

1、建立与客户的信任度

2、第一印象的建立-亲和感

3、沟通重要技能-寒暄-赞美

4、客户深度接纳我们的理由

5、沟通的基础

6、非语言的沟通技巧-有效利用肢体语言的技巧

7、NLP 感官分类及特点

视觉型、听觉型、感觉型

8、NLP 感官分类及应对技巧

9、NLP 深度沟通的七把飞刀

10、NLP 深度沟通五步法

七、工业品销售技巧提升之购买需求分析

- 1、天下第一难-寻找需求
- 2、人性行销的秘诀-需求冰山
- 3、客户需求的四度空间
- 4、客户需求的三要素
- 5、客户需求漏斗
- 6、寻找没有被满足或充分满足的需求
- 7、个人利益加组织利益的平衡
- 8、客户需求发掘和引导技巧之 SPIN 法则

八、工业品销售技巧提升之展示说明技巧

- 1、展示说明的框架
- 2、展示说明的技巧
- 3、展示说明的方法、公式
- 4、推介产品的 FABE 法则（话术设计）
- 5、常用产品介绍的八大方法
- 6、顾客购买的五类模式（十种）

7、NLP 视听感说服策略

七、有效缔结成交的方法

1、促成的恐惧

2、促成的信号与促成时机

3、促成的方法与技巧

4、如何做好客户转介绍

八、学习分享，课程结束