

# 精英销售团队打造与实战销售技巧

主讲：王哲光

## 课程背景

如今企业的竞争不是个人与个人的竞争，而是团队与团队的竞争，随着时代的发展，依靠正确的战略和流程、强大的执行力和团队凝聚力将产生令人生畏的战斗力的，拥有一支高效能的卓越团队正是企业竞争力的核心。如何帮助公司突破营销困局，能否为企业赢得生存和发展必需的有利润的订单，绝对需要一支骁勇善战的**销售**精英团队。铁打的营盘流水的兵，公司的销售人员流失率为什么居高不下？一个专业的销售人员要时刻清晰自己的目标，具备强烈的自信心、良好的心态，拥有专业的销售技能，才能真正做到坚决执行并取得突破性业绩！

执行——管理热门话题，不是因为新颖而是因为长期被困扰；老板最头疼的问题，员工最无奈的借口！互相推诿、不愿承担责任；管理体系认证都是“一阵风”运动，贯标和认证只停留在内审员和管理文档之中；面对任务首先考虑个人和部门的利益，面对利益一些不职业化的表现也频频出现；员工牢骚满腹，没有积极工作的动力，缺乏必要的科学工作方法和工具，执行力不强也就成为长期的问题。关注执行就是关注行动，关注执行就是关注工作质量，关注执行就是关注企业和个人的未来！

好的营销策略需要专业、高效、职业化的销售人员来执行，特别是销售中 20% 的客户带来 80% 的销售，如何经营好这部分客户，是每一个大客户经理首要考虑的问题。在实战中他们经常会发现：什么样的方案最能吸引到客户？公司满足不了大客户提出的各种要求，我在中间好难受！提升销售业绩的关键在那里？为什么我和客户建立了关系，客户还是把项目给了别人？没有回扣预算怎么搞定关键先生？为什么我总找不到团队的感觉？我不应该是一个人战斗！这一切将通过训练帮你找到答案。

## 课程目标

- 发掘员工潜能，使员工的职业化素质得到不断提升，使企业团队充满激情和活力；增强团队的协作意识及团队凝聚力；
- 培养百折不挠、坚忍不拔、从容应对挫折的团队人员必备的特质，接受挑战获得突破性业绩；
- 解决执行动力问题，调整员工心态，激发学员强烈的目标感、责任心、与企业

谐双赢及对企业感恩的心态；

- 寻找执行力不佳的根源，掌握推动团队执行的核心技能；找到提升执行力的途径；
- 提高大客户销售的实战技巧和能力，掌握大客户销售流程与步骤，拥有挖掘客户真实需求和引导需求的能力；
- 拥有专业的解决方案制作和呈现的能力，排除客户异议赢得订单；
- 理解并能运用大客户销售技巧，提升拜访洽谈能力，有效促进成交。

## **培训用时**

2天（每天6小时）

## **授课方式**

通过“讲授—演练—分享—点评—感悟—突破”训练法，30%知识点剖析+30%案例研讨+30%演练互动+10%总结、点评、纠偏使学员在完成一个个任务中体验和成长，改善心智模式，从而成为企业需要的优秀营销人员。

## **课程大纲**

### **一、精英销售团队凝聚力打造**

#### **1、团队凝聚力与团队精神**

- 1) 为什么是团队而不是个人
- 2) 凝聚力的含义
- 3) 团队凝聚力与团队精神的关系
- 4) 提升团队凝聚力的方法

#### **2、寻求突破性业绩的团队心态**

- 1) 野性、进取心与进攻性修炼
- 2) 狼性逻辑：肥肉是属于强者的
- 3) 全力以赴与勇于担当
- 4) 逆境中杀出血路

*教学影片：狼性营销*

#### **3、销售精英的黄金法则**

- 1) 选择安稳就是选择平庸
- 2) 突破性业绩方证明能力
- 3) 全力以赴更胜浪费时间
- 4) 业绩高低与勤奋成正比
- 5) 销售最容易的就是放弃
- 6) 你永远比你想象的更强
- 7) 做个专业睿智的好顾问

*教学影片：当幸福来敲门*

#### **4、培养团队的斗志**

- 1) 没有斗志的狼不如羊
- 2) 情绪劳动、情绪成本、情绪回报

- 3) 情绪感受与情绪表达
- 4) 良好激励机制的特征  
责权利一致、奖勤罚懒、相对公平、承诺兑现、攻心为上、长效机制、与时俱进

## 二、精英销售团队执行力提升

### 1、销售团队执行难的原因

- 1) 执行与执行力
- 2) 销售团队执行力不强的原因
- 3) 销售团队容易出现的执行方式  
变样执行、递减执行、按需执行  
肢解执行、牟利执行、恶意执行
- 4) 完美执行的三重境界——彻底执行、理解执行、创造执行

### 2、专业化的销售管理方式

- 1) 销售活动可以被管理，结果不能被管理
- 2) 多做≠更多、更好的销售流程=更优的销售绩效
- 3) 销售规范化管理与表单的意义
- 4) 破解销售管理的密码  
业务结果指标、销售管控指标、销售活动指标  
区域管理、客户管理、机会管理、拜访管理、销售支撑

*案例研讨：业绩该怎么上去*

### 3、体现执行力的销售团队项目作业

- 1) 华为铁三角的背后
- 2) 首单必胜——销售人员需要关注的交付问题
- 3) 交付相关部门不配合怎么办？
- 4) 阎王好见小鬼难缠怎么办？

*案例研讨：满足客户的方案就是执行不下去*

### 4、高效能执行六步曲

理解上级意图、制定执行计划、付诸实际行动、  
校正执行偏差、确保执行成果、完善执行体系。

## 三、大客户销售策略与项目分析

### 1、销售前问自己的几个问题

- 1) 客户购买该产品主要用来做什么？
- 2) 客户会有什么具体要求？
- 3) 客户可能会有多少预算？
- 4) 最有可能吸引客户的3个买点是什么？
- 5) 客户可能出现的需要解决的问题是什么？
- 6) 我们能解决这些问题吗？

### 2、客户干系人分析

- 1) 需要收集哪些客户信息
- 2) 重点客户个人信息的收集
- 3) 找对关键人——干系人分析
- 4) 客户采购标准流程

5) 绘制干系人图谱

*案例研讨：客户决策干系人分析*

### 3、客户采购阶段心理变化与应对

1) 控制客户采购进程的5大阶段

尝试了解、关注焦点、获取资讯、权衡评估、购买决策

2) 顾问式销售对应5大关键

引发关注、问题聚焦、提供证明、强化收益、获得承诺

3) 销售失控的表现

### 4、销售机会评估

1) 销售机会评估四大方面

2) 强制事件

3) 独一无二的商业价值

4) 高层信任度与政治联盟

*案例研讨：这是个机会吗*

## 四、大客户销售实战技巧

### 1、顾问式拜访技巧

1) 应避免的三种危险开场方式

2) 闪亮开场五项技法

3) 不可忽视的陌生拜访

4) 顾问式拜访的步骤

*演练：客户拜访训练*

### 2、解决方案的呈现

1) 卖产品不如卖方案

2) 将客户的注意力引导到解决方案上

3) 您给客户的解决方案要体现什么？

4) 标准解决方案的构成要素

### 3、引导和掌控客户的技巧——SPIN 提问模式

1) 状况询问

2) 问题询问

3) 暗示询问

4) 需要-满足询问

*教学影片：王牌销售员*

*演练：SPIN 话术提炼*

### 4、临门一脚的关键——缔结成交

1) 成交失败的原因剖析

2) 成交的阶段时机

3) 预示成交的八大信号

4) 缔结成交的十大促成技法

*教学影片：如何让客户说“是”*

## 职业习惯造就卓越人生

