

《销售实战技能提升》

讲授专家：黄凤宇

培训对象：1、一线销售人员、主管、经理等
2、想提升销售能力的人

课程时间：1-2天(6-12小时)

课程背景：

- “销售”对于任何一家公司来说都至关重要的,产品再好,卖不出去只能是成本,唯有销售出去企业才能盈利。可以说,一家公司销售人员的素质和能力,将决定着该公司的生死存亡。然而,销售是一门技能,只有通过专业的学习与训练,才能成为销售高手,但据统计,在销售领域里,80%的销售人员都是没有经过专业训练的,他们每天在得罪客户,流失客户,浪费公司资源,实在可惜,所以,需要人员的专业化训练势在必行且急需提升。

本课程亮点：

- 领先性与针对性：课程所涉及的主要方法论和工具均来自阿里巴巴中供销售铁军、猪八戒网络地推部门等当前正在使用方法,并结合讲师自己在销售和 sales 管理过程中的 10 多年经验,做了充分的提炼和精简。
- 实战性与互动性：课程采用互动与案例教学,对案例进行分析,开拓学员的视野,避免枯燥的理论宣讲,增加趣味性和参与性,从而加深学员对所学内容的理解和实际转化能力。

课程收益：

培训结束后,学员能够：

- 知道销售最核心的部分是什么。
- 开发有效客户最快速的方法、如何判断精准客户。
- 完整的销售流程。
- 根据课程所学的内容,清晰明确的知道如何成为一名专业的销售。

课程大纲：

单元	大纲	内容	效益
单元一	资料收集	1、客户资料的重要性(销售漏斗原理) 2、客户资料的来源与渠道 3、社群路线让你更专业更轻松	销售前应做那些准备工作

		4、完整的客户资料包含哪些内容	
单元二	客户开发方式	<ol style="list-style-type: none"> 1、电话开发----高效的法宝 2、陌拜开发----一目了然 3、转介绍开发----转化率之神器 4、预约---见面才是硬道理 	客户开发方式和方法
单元三	面谈阶段	<ol style="list-style-type: none"> 1、面谈前的准备----知己知彼、百战不殆 2、破冰----创造良好的氛围 3、提问（挖需求）----会问才是高手 4、聆听----从客户的口中挺到商机 5、匹配产品----你恰好需要，我刚好有 6、解决反对意见----同理心，我们的利益是一致的 7、Close----如何才能缩短成交周期 8、何日君再来----为下一次见面埋下伏笔 9、寻求转介绍----为你指明下一家意向客户的方向 	面谈过程和技巧
单元四	如何用大数据的方式来对待销售的每一个环节	<ol style="list-style-type: none"> 1、销售过程中有哪些有价值的数据 2、不同的数据代表着何种意义 3、如何用好这些数据 	通过数据看自己销售的问题
单元五	总结及服务	<ol style="list-style-type: none"> 1、成长的三个阶段（拎包、陪访、独立） 2、客户的分类与总结（CRM等工具的使用） 3、销售后自我分析与技能提升的方法（role play） 4、销售过程中常见的错误 5、投诉（先处理心情、再处理事情） 6、服务（超出期望的才是好的服务） 7、运营（打造客户粘性的法宝） 	销售后的总结与提升