
突围 2023，精品课程系列之六：

突围 2023——销售精英技能提升新思维

(2023 V8.0)

一、课程背景：

销售人员是企业利润的开拓创造者，同时也是企业品牌的宣传者，然而没有做好对销售人员的实战技能培训，无疑是让其成为了市场的“杀手”，您是否意识到您的销售团队人员激情不够？动能不强？沟通谈判水平一般？客户关系建立维护不到位？产品价值塑造不专业、客户异议解除不巧妙？耗费了大量的时间却始终无法签单？对，没错，这些现象主要是因为销售人员未曾掌握真正的实战技能所造成的。

工欲善其事，必先利其器。

您的销售团队是否接受过以“狼性强者生存”为核心精神的实战技能训练？如果没有，那就请您立刻行动，本课程《突围 2023——销售精英技能提升新思维》，是通过导入“狼”的精神及特征来锻造销售人员的态度与意志，采用实战的销售技能工具、案例研讨、专题互动、模拟演练、以及现场拓展的形式为您打造销售战场上自我突破、业绩倍增的销售精英！

那么要如何快速提升销售技能，才是我们实现业绩突破与持续发展的关键，也是这个课程需要解决的关键之所在，更是开发这个课程的初心之所在。

二、课程的 7 大收益：

1. 锻造销售人员的 5 种强者精神与阳光心态；
2. 锻造销售人员的获取目标客户的 5 大法宝；
3. 锻造销售人员沟通 11 项核心技术；
4. 锻造销售人员解除客户异议的 7 种方法；
5. 锻造销售人员对产品价值塑造的 6 种绝招；
6. 锻造销售人员促进成交的 7 大策略
7. 锻造销售人员黄金服务的 9 大法则

三、课程对象：

销售精英、大客户经理、营销总监等大客户相关的销售或营销人员

四、课程时间：

2 天 1 夜或两天（6 小时/天）

五、课程大纲：

第一模块：狼性五种特征解密及锻造

1. 激情无限、超强自信
2. 目光敏锐、专注目标
3. 笑对失败、耐性十足
4. 立即行动、善于谋划

-
5. 勇于竞争、抢占先机

沉淀与深化：

- 1、第一模块的学习心得与收获
- 2、第一模块培训后的自我改善与落地计划

第二模块：获取目标客户五大法宝

1. 挖掘客户需求的6大方法
2. 准客户的5大评定标准
3. 钻石客户的6大特点
4. 很难产生绩效客户的5大特点
5. 客户开发的8种渠道

沉淀与深化：

- 1、第二模块的学习心得与收获
- 2、第二模块培训后的自我改善与落地计划

第三模块：销售沟通十一项核心技术

1. 沟通的原理
2. 销售“问”的2种方式
3. 使用开放式“问”的5大时机
4. 使用封闭式“问”的5大时机
5. “问”问题的6项基本原则
6. 沟通中的黄金6问
7. 沟通中聆听的8个技巧
8. 沟通中赞美的6个技巧
9. 赞美客户的6句经典术语
10. 沟通中认同客户的5种方法
11. 认同客户的6句经典术语

沉淀与深化：

- 1、第三模块的学习心得与收获
- 2、第三模块培训后的自我改善与落地计划

第四模块：客户七种异议解除方法

1. 解除价格异议的5个技巧
2. 解除品质异议的5个技巧
3. 解除销售服务异议的5个技巧
4. 解除竞争对手异议的5个技巧
5. 解除客户需求异议的5个技巧
6. 解除客户权限异议的5个技巧
7. 解除客户对销售人员异议的5个技巧

沉淀与深化：

- 1、第四模块的学习心得与收获

-
- 2、第四模块培训后的自我改善与落地计划

第五模块：促进成交的七大策略

1. 成交的 7 大信号
2. 成交的 7 个方法

沉淀与深化：

- 1、第四模块的学习心得与收获
- 2、第四模块培训后的自我改善与落地计划

第六模块：黄金服务致胜九大法则

课程总体的沉淀与深化：

- 1、整体课程的学习心得与收获
- 2、整体课程的自我改善与落地计划