

## 突围 2023，精品课程系列之五：

幸福的春节，家人在快乐中团聚，期待下一年的幸福——

美好的工作，伙伴在欢呼中相聚，期待新一年的美好——

激情需要点燃，收心需要快速，启航需要精彩，全员从节后第一堂课程开始！

让更多的人赢不够，节后收心、全员精彩启航金牌课程之五：

# 突围 2023——销售突破系统方案班

(2023 V6.0)

## 一、课程收益：

- 1、听完就有用、听完就能用、听完能落地、听完有结果；
- 2、从四个模块和 21 个体系解析与落地销售心法；
- 3、快速掌握 60 工具与方法；
- 4、掌握销售的基本功与突破心法；
- 5、让员工更美好：心态好、状态好、有干劲、效果高；
- 6、让团队更有效：业绩有着落、目标超额达成；

## 二、课程对象：团队领导者、各类销售人员；连锁机构、单个门店；

## 三、授课方式：实战方法+录像观赏+角色扮演+案例研讨+专题互动+模拟演练

## 四、课程时间：1天/1.5天/2天/2.5天（6小时/天）

## 五、主讲老师：君鸣及其讲师团

## 六、课程大纲：

### 第一模块：行业发展趋势与分析

- 1、看懂趋势
- 2、把握趋势
- 3、用好趋势
- 4、顺势而上

### 第二模块：学习成就更美的自己

- 1、学习的 1 大目的
- 2、学习的 2 大方法
- 3、学习的 3 大心态
- 4、学习的 4 大方向
- 5、学习的 5 大步骤

### 第三模块：正确的选择大于努力

- 1、你是否笃信你变成更好的自己？
- 2、清晰关键的三点
- 3、相信的力量

- 4、你必须对两件事深信不疑
- 5、为什么很多人对美好生活向往，却不能实现呢？

#### 第四模块：做好销售突破基本功之 35 个心法

- 1、做销售能成功的 3 大动力
- 2、做营销所需要的 3 大能力
- 3、低收入销售人员的 3 大特征
- 4、低收入销售人员的 5 大原因
- 5、高收入销售人员的 3 大特征
- 6、收入销售人员的 5 大原因
- 7、大多数人喜欢的 5 种人
- 8、销售成功要具备的 3 大特性
- 9、销售人员做好工作日志的 5 大总结

#### 第五模块：销售突破之客户沟通心法

- 1、提高与客户沟通品质的 3 大方法
- 2、会讲话的 5 大标准
- 3、与客户沟通的 5 大流程
- 4、与客户沟通的 8 大准备
- 5、开口讲话的 5 大标准
- 6、客户最想听的 3 种话
- 7、符合准客户的 3 大标准

#### 第六模块：销售突破之客户沟通 5 大核心

- 1、与客户沟通的 1 大目的
- 2、与客户沟通的 2 大信念
- 3、与客户沟通的 3 大要素
- 4、与客户沟通的 4 大要点
- 5、与客户沟通的 5 大步骤

**真正做到“销售突破有心法”——**

**人人有目标、人人有状态、人人有激情、  
人人有方法、人人有干劲，人人有结果！**