

当责销售人员的七项修炼

课程介绍：

市场竞争趋于激烈化，供需关系从过去的卖方市场变成买方市场，供应商已经是满地跑，但是，买方却经常抱怨找不到好的供应商，这是一个非常矛盾的现象，却又非常普及的情况。这个状况的主要原因在于销售人员的能力，无法扮演好买方卖方之间的桥梁。

本课程的设计，主要是从销售人员所需要的能力，做全面性的探讨。透过理论架构的解说分析，经过个人的练习，活动的讨论及分享。运用成人学习的理论及活动学习的方式，让学员将知识内化为技巧。

培训方式：

专题讲解、小组讨论、案例分析、角色扮演、小组活动、游戏练习。

课程目标

- 培养和树立专业的销售理念和意识
- 掌握有效的工作方法和销售技巧
- 提升销售人员的素质和业绩
- 实现在思维和行为上的转变，提升工作绩效
- 获得来自跨国公司的成功经验和方法
- 利用多种学习方式，掌握和加深所学
- 与培训师的交流有助于理清思路和解决问题
- 总结以往工作的成败得失，保证日后胜券在握

课程大纲

A. 当责的态度及购买心理学

销售是一份需要极大的自律性，来面对每天必定发生的拒绝。要如何调整自己的心态是成功销售的关键。销售人员要能够把每次的拒绝都当做一次成长的机会。这就是当责的态度。

客户购买的原因是什么？会考虑些什么？心理的变化是什么？现代销售人员要如何面对现代的客户？掌握客户的购买心理才是成功销售的保证。

B. 第一项修炼：专注力

销售人员面临的挑战及挫折非常多，如何能够专注于目标的追求，能够忍受失败，能够实践自我的激励，这是销售人员必须要接受的第一项修炼。

C. 第二项修炼：计划力

计划是销售活动的开始，没有在开始的时候，就做好计划，最后结果就只能靠运气，而运气是可遇不可求的。计划力就是探讨，如何在有限的时间及资源下，能够做最大程度的发挥，超越目标。

D. 第三项修炼：适应力

面对不同的客户，需要不同的应对方式。成功的销售人员能够快速判断客户的风格，快速调整自己的应对方式，掌握客户的思考方式，这就是成功销售的适应力。

E. 第四项修炼：可信力

信任是交易的基础，没有信任就没有交易。什么叫做关系？关系就是建立在互信基础发展出的合作模式。销售人员要如何能够在最短的时间内建立客户对自己的信任，这就是第四项修炼：可信力。

F. 第五项修炼：寻问力

决策者只会针对自己的需要来做出决策。有的时候决策者是理智的，有的时候不是；有的时候他会说出他的想法，有的时候他不会说明。如何发挥寻问力来取得客户需求的理解是销售最重要，也是最困难的挑战。

G. 第六项修炼：说服力

现在供应商有很多，如何能够让客户清楚理解我们的产品/服务能够满足他的需求，这是一个极高的挑战。要如何设计我们的销售话术，让客户能够轻松理解及相信，这就是第六项修炼：说服力。

H. 第七项修炼：谈判力

在销售的过程中，客户随时会提出谈判的要求，希望能够进行谈判。如何选择谈判的时机，如何明确对方的立场利益，如何明确双方谈判的筹码，如何能够化解客户的招数，这些就是谈判力。

培训时间：2天

适合的成员：销售人员、营销人员、销售主管