

《专业化销售技巧》

授课讲师：许慧梅

★课程背景：

销售变得越来越难，如何在众多竞争对手中脱颖而出呢？除了企业的品牌外，修炼销售人员的专业化技能变得更为重要！本次课程围绕专业化销售流程进行设计，有效提高销售成功率。

★课程对象：

业务类型：B2B(企业对企业)

销售总监、营销总监、销售经理等

★课程时长：

6-12 小时

★课程大纲

课程导入：案例互动—嫁给我吧（重塑销售思维）

一、 获客—目标客群分析

1、 企业的定位（发挥企业优势）

2、 区域市场选择（企业的机会在哪里）

SWOT 工具使用

3、 目标客群画像分析（找准你的客户）

客户分类

筛选方法

二、 计划—制定营销策略

1、 识别并评估企业竞争者（找寻企业优于竞争者的要点）

2、 拟定产品策略（打造爆品）

3、 制定营销传播策略（线上线下品牌影响力的传播）

4、 渠道设计

5、 企业目标管理（SMART 原则）

三、 沟通—提高销售能力

1、 销售金三角（销售经理人员角色认知）

2、 销售会谈四步曲

3、 不同风格客户沟通技巧

4、 异议处理五步法

四、 维护—培养忠诚客户

1、 客户关系卡（掌握客户全面信息）

2、 客户关系评估

3、 搭建客户回访体系

课程总结：小组互动