

初级销售课程说明

一、设计思路

- “新兵连”训练，完成从“百姓”到“兵”的转变
- 明确基本要求，起到立竿见影的效果
- 要让学员“知其然”更要“知其所以然”

二、技能要点：

- 节奏：这是从事销售的基础，如果不能“吃苦”，不能把自己变成“机器人”，很难在短期内有突破性的进展
(最缺的就是一线客户经验)
- 陈述产品：
按 FABE 的思路去认识产品，会从开始，就训练学员彻底改变只看产品技术和价格忽视客户实际需求的“死结”。
- 观察客户：
能“客观、持续”地记录客户的一切，这是初级销售，最快脱颖而出的基础技能。
- 区别对手：
首先还是学会“观察和记录”对手。然后对比分析区分我们和对手的差别。
- 识别客户决策流程：

每个客户的决策，都有自己的习惯和方法，如何通过与客户沟通，逐渐发现他的规律，为下一步，模拟客户决策思维做准备，是初级销售最大挑战。

三、初步测评

销售人员的基因测评

四、重点提升空间

- 和前辈相比，初级销售人员所最欠缺的就是经验和客户关系而高节奏的工作和有效的记录客户数据，能最快速度提升他们的能力

五、授课思路

六、练习

- FABE 的练习，可以让学生立刻感悟到，对产品的不同认识
- “四看”、“五最”、“被识别”

七、课程理论支撑

- 观察客户，是以心理学沟通技巧，为理论支撑的
- 对产品的认识和陈述，也是建立在 FABE 模型基础上的，同时应用了心理的理论

八、要点“递进衔接”

- 望、闻、问、切