

《五步打造卓越的销售精英》

(标准版：12课时)

【课程概述】

据统计,80%的销售人员不能完成他们所制定的业绩目标,究其原因,并不只是销售技巧和方法的问题,而更重要的是当销售工作遇到困难的时候,很多销售人员开始变得恐惧消极抱怨,以至于对自己和销售工作失去了信心和希望,致使效率低下,离目标愈来愈远,如果能调整好销售人员的心态和观念,激发他们的销售潜能,则达成目标会变的非常容易,甚至尽在其中。

【课程对象】销售人员、基层团队管理者、储备销售干部

【课程目标】明确销售心态改变的原点,一切从职场岗位实际出发,培养良好的销售习惯通过心态的改变,创建良性的销售执行文化。

【授课方式】现场讲授、案例分析、互动分享

【课程描述】

第一部分：销售心态篇

一、正确认识销售这一职业

- 1、销售员是一种光荣、高尚的职业
- 2、销售是极具挑战和竞争性的职业

二、树立正确的“客户观”

- 1、客户是什么？
- 2、客户喜欢什么样的销售顾问？
- 3、成功销售员的“客户观”
- 4、客户的拒绝等于什么？

三、成功销售员的3、4、5、6

- 1、3—必须知道的三件事
- 2、4—必备的四种态度、四张王牌、四大素质
- 3、5—必须坚持的五种信念
- 4、6—业绩倍增的六大原则

四、积极的心态源于专业的修炼

- 1、积极的心态激昂的口号
- 2、积极的心态是怎么练成的
- 3、成功销售顾问的自我形象定位

第二部分：销售知识篇

一、成功的销售顾问人员应掌握哪些知识

1、通用知识

2 专业知识

3、管理知识

二、让自己看起来更专业——销售商务礼仪

1、明确礼仪与形象对销售的重要性

2、塑造专业形象应遵循的基本原则

3、专业形象塑造——仪容仪表

4、专业形象塑造——言谈举止

5、销售人员礼仪服务标准

三、GSPA——从目标到行动，管理好时间

1、目标、策略、计划、行动

2、成功、目标

3、如何将目标分解

4、时间管理基本知识

第三部分：销售客户拓展技巧

一、客户在哪？寻找客户 10 法

1、亲友开拓法

2、连环开拓法

3、权威推荐法

4、宣传广告法

5、交叉合作法

6、展会推销法

7、兼职网络法

8、网络利用法

9、刊物利用法

10、团体利用法

二、如何从竞争对手中拉回客户？

1、回避与赞扬

2、给客户播下怀疑的种子

3、千万不要主动攻击对手

第四部分：销售交流沟通技巧

一、沟通是销售核心技能过程的最重要环节

- 1、学会倾听
- 2、善用赞扬

二、交流沟通时，应掌握的基本原则

三、沟通时判断客户语言、姿态，掌握时机

- 1、口头语信号
- 2、表情语信号
- 3、姿态语信号

第五部分：销售业务成交技巧

一、准确了解客户需求

- 1、建立档案
- 2、分析需求

二、有效赢得客户信赖

三、判断客户成交时机

四、成交时机出现后的“四不要”

五、成交时机出现后的“四强调”

六、促进业务成交策略 18 法