

大单销售高手

讲人：王雯楚

课程背景：

随着市场竞争的加剧，销售已成为企业生存与发展的重要环节。大单销售就成为了重要推手。然而，大单销售往往面临更高的难度和更复杂的客户需求。为了帮助销售人员应对这些挑战，我们特别推出《大单销售高手》课程，旨在培养具备专业素养和实战能力的大单销售人才。

课程收益：

1. 掌握大单销售的独特技巧与策略
2. 提升销售人员在关键环节的应对能力
3. 强化团队配合，提升大单成交效率
4. 帮助销售人员树立正确的大客户导向思维

课程时间：2天，6小时/天

授课对象：优秀导购、店长、督导、加盟商

授课方式：讲师讲授+案例分析+视频互动+行动学习+情景模拟+实操演练

课程大纲：

一、销售基础概念

1. 销售的核心定义与价值
2. 销售过程中的关键要素
3. 现代销售观念的转变与更新

案例分析：不同时代人群的消费习惯

二、大单卖手的销售心态和行为习惯分析

1. 一般卖手和大单卖手的本质区别
2. 大单卖手的工作心态
3. 大单卖手在销售中的共同特质
4. 大单卖手的语言习惯
5. 大单卖手的行为习惯
6. 大单卖手的角色定位

头脑风暴：顾客喜欢的导购画像

现场演练：角色=人格=能力

三、大单销售技巧与策略

1. 精准识别客户需求与痛点
2. 利用差异化竞争优势进行定位
3. 提供定制化解决方案的能力
4. 运用高级谈判技巧促成交易

现场互动：小组分析消费痛点并提出实际案例

四、客户关系维护与管理

1. 建立长期信任关系的基石

-
2. 客户满意度与忠诚度管理
 3. 定期客户回访与跟进的策略
 4. 有效处理客户投诉与纠纷

五、销售心理学与影响力

1. 客户心理分析与应对策略
2. 提升个人影响力的方法与技巧
3. 有效沟通与说服的技巧训练
4. 情绪管理与压力应对策略

案例分析：不同类型顾客的心理分析

六、销售管理与团队协作

1. 高效销售团队的构建与管理
2. 团队目标设定与绩效考核
3. 跨部门协作与资源整合能力
4. 激励团队成员的方法与策略

第七讲：大单推手：促销设计与激励机制

1. 促销活动的几大误区
2. 如何通过促销方案设计提升客单价和连带率

落地方案：统一折扣的十种促销方案设计

3. 同一折扣的不同活动方案设计
4. 激励机制：大单的助推器
5. 培训后落地激励方案和后续跟进：根据企业定制

落地方案：大单激励方案设计