

破解狼性营销 轻松倍增业绩

狼性团队营销技能训练营

主讲：朱天佑导师

一、课程背景：

市场竞争日益激烈，在产品同质化竞争的今天，消费者都会货比多家。随着消费环境的改变，企业将面临新的挑战 and 机遇。如何在竞争激烈的市场立于不败之地？快速提升销售业绩是我们企业必须面对的最关键问题。销售打江山，服务定江山，如何打江山是摆在我们面前最棘手的难题。

为什么销售团队执行力不够强，士气低落，流失率高？为什么销售顾问刚开口交流，就让客户反感？为什么面对客户异议，容易放弃不会坚持？为什么话术精通、能说会道、头脑聪明，业绩却不理想？为什么不敢跟客户谈判，只敢向公司申请优惠政策？……要想得到业绩持续增长就必须从推销到营销转变。真正的销售并不仅仅是停留在话术、口才、激情等表面，我们不但要考虑短期的成交，更要注重长期的回报。如果我们还在用传统的方式进行销售，效果会越来越差。在信赖度极度缺乏的今天，客户最看重的是体验度，能帮他思考和解决问题。我们认为，专业是最好的技巧，真诚是最牛 X 的套路。没有接受过专业培训的销售人员很难应对日新月异的市场，销售过程中的每一个环节都会力不从心。

如何突破销售思维，找到销售入口？如何克服销售中的恐惧？如何洞悉客户的内心世界，快速分辨客户需求？如何解决销售过程中遇到的难题？如何快速成交客户却又不伤客？如何形成业绩持续增长？通过此课程直面每一个核心环节，以上难题将在这里得到答案！

我们一直强调销售就是土匪加文化，所谓“土匪”就是像狼一样，有超强的攻击性。所谓的文化就是具备科学的销售方法。如果不具备这样的属性，再大的营销团队都是内耗。所以本课程的核心在于团队心态训练、流程梳理、方法提炼、模拟实训的统一结合。完全结合企业个性化需求，梳理一套切实可行的营销体系。学完之后可以将工具和方法快速运用实践，真正实现企业业绩的提升。

二、课程目标：

- 1、打造狼性团队、激发团队斗志；
- 2、突破营销观念，创新营销思路；
- 3、了解产品优势，加强客户体验；
- 4、梳理客户买点，提升客户感受；
- 5、掌控客户心理；懂得销售技巧；
- 6、建立营销体系，完善销售流程；
- 7、解决营销难题，提升营销业绩；
- 8、客户科学分类，实战模拟训练

三、课程特色

- 1、专业：全球 500 强企业数十年实践检验、论证
- 2、实战：中国本土企业实地操刀运作，积累大量一手经验
- 3、有效：重方法、重工具、重实操，是技术的系统运用，非理论灌输

四、参训人员

一线销售人员、销售精英、销售管理人员等

五、课程时间

2天（12小时）

六、课程大纲

第一讲：营销精英核心理念

一、营销精英认知

1. 心态：积极心态、付出心态、坚持心态
2. 思维：创新思维、目标思维、结果思维
3. 能力：学习能力、为人能力、处事能力
4. 境界：有欲望、懂感恩、要利他

二、客户喜欢什么样的销售

1. 外表职业：3个维度
2. 知识丰富：3个方面
3. 更关心客户：3点要求

案例讨论：销售人员不出结果的原因

三、营销和推销的区别

1. 销售的定义
2. 选择销售的目的
3. 推销 VS 营销

案例分析：细节是最好的技巧，真诚是最牛 X 的套路

第二讲：营销精英应具备的综合素质

一、营销精英职业化

1. 相信公司
2. 相信产品
3. 相信客户
4. 相信自己

二、营销精英恐惧化解

1. 害怕拒绝的本质原因
2. 拒绝的三大核心问题
 - 1) 不需要：分析本质原因
 - 2) 需要的时候联系你：怎么面对
 - 3) 别烦我：怎样理解态度不好

三、为什么说销售是先销售自己

案例讨论：为什么有的人特别有气质？

自信的背后原因

1. 动机：帮客户思考问题、解决问题

2. 专业：了解客户、了解产品、了解对手

3. 资源：内部资源、外部资源

四、营销精英 5 项基本技能

1. 看：观察的正确角度

2. 听：聆听的科学方式

3. 说：说话的衡量标准

4. 笑：微笑的正确理解

5. 动：行动的正确方法

实战训练：面对客户实操

五、营销精英每天要干的三件事

1. 详细填写每天的业务日报表

2. 思考是否按计划完成，做好第二天的工作计划

3. 总结感想，对客户的问题及时处理并汇报上级

案例讨论：如何将不可控的业绩指标变成可控的事务性指标

第三讲：销售流程与技巧

一、销售开发流程梳理

1. 销售准备

2. 调整情绪

3. 建立信任

4. 了解客户需求

5. 提出解决方案

6. 竞争分析比较

7. 解除客户疑虑

8. 有效促成

9. 售后维护

10. 实现转介绍

二、简化黄金 3 步曲

1. 初步沟通

1) 怎样才会不被拒绝

2) 初步沟通的目的

3) 如何根据现有业务设计客户感兴趣的开场白

2. 解决问题

1) 如何让客户放下防备愿意跟你沟通

2) 怎样通过问话方式得到客户需求

3) 怎样同我说的方式得到客户需求

3. 达成合作

- 1) 达成合作最佳时机的判断
- 2) 达成合作的本质原因
- 3) 达成合作的科学话术设计

三、业绩增长流程

1. 找鱼塘：对接资源平台
2. 抓意向：筛选价值客户
3. 做成交：满足客户需求
4. 重服务：建立服务体系
5. 建鱼塘：加强需求引导

案例：结合现有项目的思考

四、销售技能——建立客户信赖

1. 建立信赖的条件

- 1) 动机：我们谈客户的出发点是什么？
- 2) 专业：对自身产品、客户需求、竞争对手了解
- 3) 资源：技术团队、产品资质、公司实力、客户见证等

2. 信赖的推进图没关系——互惠——有关系——信任

3. 客户不相信你的原因是？

案例演示：客户信赖的过程

4. 建立信赖的注意事项

- 1) 建立信赖的敌人
- 2) 建立信赖的雷区
- 3) 建立信赖的策略

五、塑造产品价值

1. 紧贴需求

- 1) 从卖点向买点转变
- 2) 如何紧贴客户的关注点讲解

2. 产品优势

- 1) 产品的独特价值点梳理
- 2) 成熟的客户案例

3. 塑造感觉

- 1) 滔滔不绝的解说自身产品的误区
- 2) 如何让客户身有体会和内心渴望

实战演练：让客户边感受边听

六、解决客户抗拒点

1. 问题的类型

- 1) 误解：客户不会比你更了解你的产品
- 2) 怀疑：怀疑是人的本性
- 3) 缺陷：没有完美的产品，只有相对优势的产品

2. 价格问题

- 1) 气势取胜
- 2) 科学报价
- 3) 收口式原理模拟：砍价原理

3. 解决策略

- 1) 聆听：用心听、听完、给答案
- 2) 公式：顺、转、推

实战技能训练：问题处理

七、有效促成技巧

1. 成交的条件：需求、能力、信任、价值、情绪

2. 不成交的原因

- 1) 品质、服务、价格
- 2) 本质原因深度分析

3. 成交策略

- 1) 科学对比
- 2) 巧用保证
- 3) 设定结果
- 4) 坚持要求

案例讨论：不同客户的成交策略

4. 实际遇到的问题

- 1) 这个品牌我没有听过
- 2) 这个多少钱？太贵了
- 3) 其他家跟你们一样跟便宜

销售实战训练：成交 PK

八、客户维护

1. 服务体系建设

- 1) 日常跟进：消费通知、节日祝福、活动推送…
- 2) 客情维护：项目进度、满意度调查
- 3) 增值服务：从创造消费力到客户终身价值转变

2. 业绩增长的流程：引流、锁客、服务、追销、裂变

实战案例分析：转介绍案例

3.客户为什么会做介绍

- 1) 对你相不相信？
- 2) 对客户有没有好处？
- 3) 对客户麻不麻烦？
- 4) 对客户安不安全？

讨论分析：转介绍

第四讲：营销实操训练

一、客户科学分类

1. 空白型：没需求、没标准
2. 模糊型：有需求、没标准
3. 清楚型：有需求、有标准

二、客户应对策略

1. 空白型客户成交策略

引发问题（现状调查）

2. 模糊型客户成交策略

建立标准（产品优势）

现场演练：应对现有实际问题

3. 明确型客户成交策略

重组标准（或匹配标准）

成交万能公式：建标准（事实、问题、答案）

第五讲：课程复盘及落地

一、Q&A：现场答疑

二、课程回顾及总结

二、90落地行动