

赢销特种兵特训营

【课程背景】

- ◆ 作为销售人员，你有没有发现：如果不懂销售方法，会得罪客户损失利润？
- ◆ 作为销售人员，你有没有发现：如果你不懂得人性，会让你越来越不受欢迎？
- ◆ 作为销售人员，你有没有发现：如果你不懂维护客户和经营人际关系，客户会越来越少，业绩越来越不稳定？
- ◆ 事实证明：每个人都有很大的潜力，而我们所开发利用的仅仅不到 10%，如果能正确激发人的潜能，打通思维的盲点，培养起正确的心态观念，掌握必要的方法与技巧，就必将创造出卓越的业绩。
- ◆ 打铁还需自身硬，对于销售团队的每个人来说，只有锻造坚不可摧的心灵力量，增强实战销售技能，懂得互助与合作，才能来之能战，战之能胜，获得想要的结果！
- ◆ 销售团队的每位伙伴通过系统化的参与《赢销特种兵特训营》，将获得全面的销售知识体系以及开发客户和成交客户的能力，提高效率，倍增业绩，为团队及公司创造更大的价值！

【课程对象】 销售人员、中高层销售管理者及想提高销售技能的人士等

【课程时长】 3天（6小时/天，共18小时）

【授课方式】 讲师讲授+场景模拟+视频观看+头脑风暴+实操训练+讲师点评

【课程特点】 理论联系实际、深入浅出讲解、实操性强，快速落地转化

【课程收益】

一、掌握销售的实质、学会做销售的实战技能，倍增业绩

二、学会洞察客户心理，掌握人性，准确把握客户的需求

三、理解销售沟通的心法，提高谈判技法，提升成交水平

四、了解人性，运用人性，建立强关系网，拓展更多资源

五、学会成交思维，帮助自己成为流量中心，裂变更多客户

六、培养赢销冠军思维，破除销售障碍，练就“特种兵”本领

【培训导师】 高级企业培训师 中国百强讲师 实战销售培训导师 林江武

【课程大纲】

赢销特种兵特训营

第一部分 自我修炼：强大自我，所向披靡

第一讲：思想先行——培养销售王牌思维

一、个人心智成长的四个维度

二、销售冠军的十大王牌思维

第二讲：乐观心态——让销售征途充满阳光

一、所有的磨难都是成功的铺路石

二、打破舒适圈，进入成长圈

三、如何建立强大的销售信念

第三讲：取长补短——从业余选手成长为专业高手

一、苦练营销基本功，找到短板

二、练就独一无二的销售绝招

三、设定更高的目标，向不可能挑战

第二部分 赢销兵法：教你打好每一场销售战役

第一讲：不打无准备之战——做好销售准备工作

一、先有好状态才会有好业绩

二、专业细节决定销售的成败

三、做好客户的背景信息调查

四、充分准备好销售物资清单

第二讲：市场开发招数——让你的客户源源不断

一、打铁还需自身硬，开发客户之前先开发自己

二、如何与客户快速建立信赖感

三、我们产品的市场定位

四、如何界定好目标客户

五、销售人员面临的常见困境分析

六、18种客户开发工具的运用

第三讲：高效销售沟通——准确把握客户需求

一、深度破译销售

◆ 洞察客户心理：面对面销售，客户在考虑哪些问题？

二、销售沟通的运用

◆ 视频解析：《与客户交流如何问话》

◆ 课堂实操：问话模式的灵活运用

三、基于人性沟通的十种策略

◆ 课堂作业：写出我的产品客户最担心的 10 个问题

四、建立顾问式沟通模式——通过“望闻问切”深挖客户需求

◆ 视频解析：《要理解客户的真正需求》

第四讲：激发客户的购买欲望——做好产品价值塑造

一、塑造产品价值的五大方法

二、塑造产品价值的四大维度

三、60 秒产品介绍的专业话术设计

第五讲：破解客户异议——让你的客户心服口服

一、客户的口头禅

二、客户异议类型

三、解答异议的步骤

四、如何有效应对客户的价格异议

五、有效的报价方式与报价技巧

第六讲：关键点制胜——业绩暴涨的核心

一、客户访量定输赢，如何实现从量变到质变

二、盘活身边资源，开发潜在客户

三、找到黄金客户，引爆业绩狂潮

四、识破竞争对手，做到百战不殆

第七讲：成交客户——成人达己，实现双赢

一、正确理解成交——成交是建立深度链接的首要通道

二、成交的本质是什么

◆ 视频解析：如何帮助你的客户

三、成交的障碍是什么

◆ 头脑风暴：你的成交障碍有哪些？

四、培养顶级成交信念

五、顺利化解成交抗拒

六、成交时间段的细节把握

七、破译绝对成交的 20 招

第三部分 深度链接：关系维护与客户裂变

第一讲：破译像恋爱一样做销售的 N 个密码

第二讲：销售业绩持续的法宝——转介绍

一、转介绍更容易获得优质客户资源

二、培养要求客户转介绍的习惯

三、如何促动客户做转介绍

第三讲：客户服务的关键性因素分析

一、服务是利润的源泉

二、客户流失的原因

三、服务的关键因素

四、服务的等级标准

五、客情维护实操策略

第四讲：细致服务与深度营销

一、建立客户数据库，挖掘业绩增长点

二、维护客户的服务方式

三、感动客户的秘密武器

四、大客户深度营销的方法

第四部分 赢销冠军大比拼：学以致用，风采展现