

销售变现特训营

【课程对象】

一、销售主管、销售经理及销售总监等

二、项目团队领导人及业务骨干

【课程时长】 2天（6小时/天，共12小时）

【授课方式】 讲师讲授+场景模拟+行动学习+讲师点评

【课程特点】 理论联系实际、深入浅出讲解、针对性训练，快速落地转化

【课程收益】

一、破译个人认知的底层逻辑，提升思维高度；

二、深入剖析自身的优势与短板，找到努力的方向；

三、加强个人修炼，盘活身心能量，争做销售强者；

四、梳理及优化个人商业画布，理清作战计划，成竹在胸；

五、掌握实战销售技能，提升整体素质，倍增销售业绩。

【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】

引言：

一、社会视角：为什么很多明星在跨界“打劫”？

二、企业盛衰的两大宿命：

1、在什么样的竞争环境下，领先企业总是保持长盛不衰？

2、在什么样的竞争环境下，领先企业总是输给新兴企业？

【思维篇】

第一部分：身心熔炼，自我蜕变

第一讲：破译思维---认知的底层逻辑

一、认知水平决定人生的高度

二、深度剖析认知的四个层次

三、寻求圈层突破实现新跨越

◆ 课堂拓展：头脑风暴的运用

第二讲：灵魂拷问---你离王牌销售有多远？

◆ 课堂讨论：什么样的人适合做销售？

一、为什么努力了却没有业绩？

二、你是一个有底线的人吗？

三、情商高的人是懂爱之人

四、想做成事，要先找到“乐”

五、三种“懒”会害了你的一生

六、不会销售的人是缺少生活的人

七、不会销售的人，缺少发现美的眼睛

八、销售的最高境界是懂得人性

九、好的状态决定好的结果

十、掌握三种思维让客户离不开你

第三讲：强化修炼---让自己变成一个狠角色

一、如何做一个靠谱的人

二、逆境当中出强者

三、能自律才能自由

四、修炼强大气场四大绝招

五、找差距-可视化敌人工具表

◆ 课堂拓展：找变化训练

【实操篇】

第二部分：个人商业画布梳理及优化

说明：提供个人商业画布图表模板，全体学员在课堂上完成结果输出，理清作战计划，核心内容如下：

战计划，核心内容如下：

- 一、你是谁/你拥有什么（关键资源）
- 二、你向客户提供什么价值（价值主张）
- 三、你做什么活动（关键活动）
- 四、谁能帮助你（关键伙伴）
- 五、你的角色/你和客户的关系（客户关系）
- 六、谁是你的客户（客户）
- 七、客户如何了解你/你如何交付（渠道通路）
- 八、你付出了什么（成本）
- 九、你得到了什么（收入和福利）

【技能篇】

第三部分：技不压身，所向披靡

第一讲：四大核心要素关乎销售业绩

- 一、顾客数---解决有没有销量的问题

二、成交率---解决顾客买不买的问题

三、客件数---解决顾客买多少件货品的问题

四、件单价---解决顾客购买价格高低的问题

第二讲：如何练好销售基本功

一、你的一技之长显示与众不同

二、练好基本功的三大方法论

第三讲：了解客户才能说服客户

一、销售的最高境界卖的是什么

二、客户在什么阶段能下决定买产品

三、找茬的人才是真正的买主

四、客户分类及跟进策略

五、如何通过问问题赚大钱

六、如何通过讲故事解决客户的反对的意见

七、如何让客户尖叫

八、没有绝对的忠诚，只是诱惑不够大

◆ 课堂拓展：

训练主题：“红与黑”游戏变化——加油站竞争

训练目的：通过商海场景模拟，总结经验教训，找到最理想的竞争策略

第四讲：产品塑造与业绩提升

一、产品价值塑造是硬功夫

二、任何产品都是有灵魂的

三、如何让产品好卖，如何让产品卖好

四、成交本身就是成就

五、提升业绩的三个绝招