

引爆销售力

【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？
- ◆ 作为销售管理者，你有没有发现：如果你不懂得打造团队，面对一盘散沙，会让你越来越力不从心？
- ◆ 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，掌握适当的方法与技巧，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，才能来之能战，战之能胜，完成目标与使命，获得想要的结果！
- ◆ 通过系统化的学习《引爆销售力》培训课程，将建立完整的销售知识体

系，全面提升销售技能及团队管理能力，提高效率，倍增业绩，为公司创造更大的价值！

【课程对象】 销售人员、销售主管、销售经理及销售总监等

【课程收益】

- 一、把复杂的理论简单化和系统化
- 二、提升销售团队的销售意识及斗志
- 三、激励潜能，提升团队管理的效率
- 四、巩固提升销售技能，倍增个人和团队的业绩
- 五、了解人性，运用人性，建立强关系网
- 六、学会成交思维，帮助自己成为流量中心
- 七、掌握商学心理学，经营好客户并裂变客户

【授课老师】 高级企业培训师 中国百强讲师 实战营销培训专家 林江武

【授课方式】 讲师讲授+互动分享+视频解析+头脑风暴+讲师点评+实操训练

【课程时长】 2天 (6小时/天, 共12个课时)

【课程特点】 论联系实际、深入浅出讲解、针对性训练, 快速落地转化

【课程内容】

第一部分：破译人性的销售策略

◆ 话题讨论：什么样的人可以做好销售？

一、销售的本质是什么？

二、做销售的三大重要秘密

三、销售的三个阶段

四、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

第二部分：线下突围：高效拜访客户

一、搞定一面难求的客户

◆ 案例分析：小陈如何是成功约见采购经理的？

二、运用好电话这门工具

- ◆ 案例分析：赵云是如何打电话开发与维护客户的？

三、当面约见客户如何操作

四、选择最佳的约见拜访时间

五、拜访前的三大准备工作

六、拜访过程的适度把控

- ◆ 案例分析一：小雷是如何让客户接受自己的谈话的？

- ◆ 案例分析二：小王是如何赞美大客户的？

- ◆ 自我检测：你触犯了哪些销售禁忌？

- ◆ 深入思考：销售人员可以通过哪些话题来吸引客户的兴趣？

七、销售人员五项核心技能修炼

第三部分：推介产品及异议破解

一、熟悉自家产品，弄清卖点

二、换位思考，听听客户的心声

◆ 案例分析：客户为什么对孙宏下逐客令？

三、巧用设问引导客户说出真实想法

四、根据客户需求来推介产品

五、自夸的同时避免过度吹嘘

六、主动给客户算个账

七、适当主动揭短，取得客户信任

八、必要时夸赞竞争对手的产品

九、主动货比三家，打消客户疑虑

第四部分：线上爆破：打造高效社群

一、什么是社群

二、社群的分类

三、社群营销的概念

四、社群营销的四大特点

五、社群营销的五大优势

六、社群营销的三大价值

七、用户入群动机分析

八、社群吸粉及用户经营

九、社群裂变模式分解

十、社群变现四大策略

十一、社群变现案例分析

第五部分：成交思维把控与成交方式运用

一、成交是建立深度链接的首要通道

◆ 案例分享：你爱你的孩子吗？

◆ 深度思考：你爱你的客户吗？

◆ 视频解析：如何帮助你的客户

二、客户最关注我们产品哪些方面？

三、掌握不同客户的报价技巧

四、揣摩客户心理，捕捉成交信号

五、巧用激将法成交客户

六、巧用冷处理搞定客户

第六部分：关系维护与客户裂变

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

六、客户裂变的方法