

《业绩为王——销售潜能激发与技能提升》

主讲：檀发明

培训对象：销售人员、销售管理者、客服人员等

培训收益：改进营销人员的**思维认知**，激发正能量，真正做到爱岗敬业、积极热情、责任担当，变被动为主动直至自动自发；锻造具有超强凝聚力与执行力的**狼性营销团队**，掌握过硬的**销售技能、方法、工具**，不断超越目标，实现**业绩突破**。

培训特色：轻松风趣+激情穿透+案例研讨+实战演练+落地工具

落地工具：

月目标周计划日结果表、行动计划表、经典话术、销售sop、销售管理工具

培训时间：2天

第一单元 心法——顶级认知、心态和状态

一、反思业绩与销售：

- 1、业绩不够好的3大根源；
- 2、销售认知的误区与归正；

二、潜能激发的关键：销售高手的顶级思维认知与心态

- 1、销售高手的关键特质。
- 2、不是打工：如何根治打工心态和职业倦怠
- 3、乐在销售：如何从被动到自动自发
- 4、目标总是用来超越的
 - 1) 不是不可能，只是暂时还没找到方法
 - 2) 不是尽力而为而是全力以赴
- 5、从个人英雄到英雄团队的关键突破

第二单元 技法——绝对成交

一、销售前的十足准备：

- 1.专业与相关非专业知识的充分准备
- 2.销售工具的充足准备
- 3.精神状态的十足准备

二、新客户开发的策略：

- 1.快速寻找客户资源的办法
- 2.选对池塘钓大鱼的适用策略
- 3.获客渠道与方法的创新

三、与客户建立信赖感的沟通策略：

- 1.拉近距离的七个妙招
- 2.与客户的四个同步法
- 3.十招获得客户的信任
- 4.赞美的四原则

5. 实践练习

四、如何因人而异挖需求，找准心动按钮

1. 性格解码：知己识人的技巧
2. 因人而异精准挖掘客户需求
3. 如何运用 NEADS 面谈技巧
4. 深挖客户需求的 spin 策略
5. 找准客户的心动按钮
6. 实践练习

五、如何塑造产品价值及提出解决方案

1. 塑造产品价值的 FABE 法
2. 调动客户情绪的 7 种产品介绍法
3. 不同类型客户的十种针对性介绍法
4. 客户解决方案的专业介绍法
5. 实践练习

六、高效解除客户抗拒和异议的沟通策略

1. 如何找到客户真正的抗拒点
2. 如何高效处理客户认为质量、价格、服务等不如同行的异议？
3. 如何高效处理“太贵了”异议？
4. 如何高效处理“再考虑”“以后再说”异议？
5. 如何高效处理“忙”“没时间”异议？
6. 如何高效处理“不需要”“不感兴趣”式异议？
7. 八种不同抗拒类型客户的异议解除法
8. 标准化解除抗拒点的句式
9. 几种特殊异议解除法
10. 实践练习

七、客户购买信号把控与成交技巧

1. 成交 6 字真经
2. 掌握 8 个成交信号与时机
3. 临门一脚：成交 8 法
4. 不同性格类型客户的成交技巧
5. 避免未能成交的十大致命伤
6. 实践练习

八、深度稳固的客情关系管理

1. 服务的 3 个层次
2. 如何做好分内服务
3. 如何做好边缘服务
4. 让客户感动的 3 种服务
5. 如何做好超客户期望的服务
6. 10 种不同类型客户的高品质服务方式
7. 实践练习

九、如何轻松让客户转介绍

1. 如何掌握好转介绍的机会
2. 如何让客户帮你做好转介绍