

《狼性觉醒—打造狼性战队与客户营销实战逼定技巧》

给我一批员工，还你一支部队

课程背景：

你是否整天忙忙碌碌，但成交量一直没有突破；自己感觉话说得很完美，客户就是不信；自己一月卖两三套感觉累的要死，而同行一月卖上百套套轻松自如……

你是否面临这样的情况，政策不断挤压，巨头大行其道，而你，毫无招架之力；2022年是否觉得开单很难？

- 1、领导的决策不能及时执行，或执行中变样；信息反馈不及时不准确，造成决策失误；
- 2、高傲自大，漠视一切，影响团队的士气和凝聚力。成为害群之马；
- 3、工作没激情，工作没效率，团队没业绩，企业没利润；
- 4、职业能力低下，管理混乱，团队战斗力下降；
- 5、发展速度缓慢，工作效率低下，企业将失去竞争力；
- 6、员工没有学习和创新的意识，就丧失了竞争力，必然被竞争对手淘汰出局；
- 7、员工相互推诿责任，会给企业造成重大损失，最终还是老板买单；
- 8、员工谋取个人利益，损害公司整体利益，成为企业发展的绊脚石。

2022年只有不断奔跑才能突破重围

【课时形式】两天12小时，40%讲解+60%体验式训练

【适合人群】经纪人、置业顾问、销售经理、主管、一线销售及办公室全体人员

【课程收获】

两天，帮助您打造一支具有超强凝聚力和执行力的狼性销售团队！

择强汰弱，不战则亡！

卓越是磨练出来的，优秀是淘汰出来的！

无与伦比的心灵撞击！全程互动体验式训练！

在练习中体验团队的终极目标——赢！令参训学员在团队中创造赢的体验、赢的人际关系、赢的成果、赢的团队、赢的人生！

两天体验式的学习训练

20%学员沟通+40%导师讲解+40%实战演练

从活动中，激发狼性员工的欲望

使他们明白什么是：我是团队，团队是我

从游戏中，加强狼性员工的协作

实现：“要我做”到“我要做”的转变！

从引导中，厘清狼性员工的目标

实现“没有做不到”“只有想不到”一切皆有可能！

从实践中，突破狼性员工的胆量

让所有人洞悉：真正付出就是无私的付出！无私的付出才是真正的付出！

从体验中，净化狼性员工的心灵

【课程内容】

第一节：狼性精神

- 1.为什么要变成狼？

- 2.为什么没有行动力？
- 3.激发欲望 4 大步骤？
- 4.成为销售冠军的 6 大秘诀？

第二节：团队协作

- 1.一个人干不过一个团队
- 2.小成功靠个人，大成功靠团队
- 3.没有完美的个人，只有完美的团队

第三节：狼性团队锻造

(一)、欲望关

- 1.为什么要变成狼？
- 2.为什么没有行动力？
- 3.激发欲望 4 大步骤？
- 4.成为销售冠军的 6 大秘诀？

(二)、目标关

- 1.一个人为什么不成功？
- 2.什么是目标？
- 3.目标设定的 5 大原则？
- 4.达成目标的 4 大黄金法则？
- 5.目标必达的 3 大步骤？

第四节：摸清市场

- 1、当前经济环境对我们的影响
- 2、行业未来致胜方向
- 3、开发客户没有方向、没有目标，走到哪里是哪里；
- 4、不知道谁才是真正的客户，谁只是“消费者”，每次只能签小订单；
- 5、对市场不敏感，跟不上市场的节拍，总认为靠自己那张嘴可以说服所有人；
- 6、在存量市场环境中，不知道谁在跟自己竞争，也不会跟别人竞争；
- 7、不知道如何给客户做方案，把产品资料理解为给客户的方案；
- 8、总是被客户牵着走，就是不知道如何推动客户往我们想要的方向走。

第五节：技能技巧

- 1、核心思维：销售最大的秘诀敢于开口
- 2、客户类型与习惯分析

第六节：拓客革命

- 1、发现 3A 客户，抓住 20%核心的客户
- 2、谁是客户？对客户群体进行无限细分，横向开发，纵向测试，小失败，大成功；
- 3、客户集中出现在哪？找到精准鱼塘，在鱼多的地方撒网。
- 4、杠杆借力，全源渠道；还有谁跟你一样想得到客户？
- 5、计算单位客户成交时间与成本
- 6、找到质量高，链接强的合作伙伴，借力才不会把自己的力量消耗完

7、除了向内借力，还要向外借力

□

第七节 理清客户心智

- 1、客户心智模型
- 2、摸清客户需求，客户才会跟你走
- 3、客户目前存在哪些问题？销售人员存在的*目的就是解决客户的问题；
- 4、如何挖掘客户的痛苦，痛苦越深，决策速度越快，投入越高
- 5、提前预测客户有哪些疑问？不要让疑问变成了怀疑；
- 6、消除客户的决策阻碍，为什么客户已认同我们，但还是没有决定？

第八节 攻心话术

- 1、把话说出去，把钱收回来
- 2、见人说人话，见鬼说鬼话
- 3、人只会在他喜欢的人手上买东西
- 4、客户只喜欢听他想听的话，不想听你想讲的话
- 5、销售就是一个说服与被说服的过程
- 6、口才关通关实战训练

第九节 有效客户沟通

- 1、发问是销售最基础也是最重要的能力
- 2、发问可以打断客户的神经链
- 3、找到买点是关键，先把卖点放一边
- 4、有效的挖掘客户的需求
- 5、有效的控制谈话的过程
- 6、有效的锁定客户的思维
- 7、有效的变被动为主动
- 8、发问关通关实战训练

□

第十节：产品价值塑造的黄金法则

- 1、如何给客户推荐，产品的价值如何塑造到位？
- 2、紧扣需求：依需求而推荐
- 3、展示优势：你能说出你产品的独特卖点吗？它跟别人有什么不一样？
- 4、导向利益：卖结果而不是卖“成份”
- 5、FABE 法则应用级话术
- 6、卖好处比卖点更能让客户接受

第十一节 有效处理异议

- 1、客户为什么会有异议？问题的源头在哪里？
 - 2、客户异议处理的 5 个注意事项
- A\当不确定客户是否真实关注的条件下,不要作无意义的让步，因为谈判需要虚构的筹码；
- B\客户会隐藏自己真实的需要，而提出多个条件，在小要求上退让，而坚持自己的核心要求；
- C\主动单方面让步,会让客户感觉到产品在贬值；多次单方面让步会让客户感觉

到销售人员不诚信；

D\不要轻易地让步,除非交换，越难得到的条件越珍惜；双赢是双方感觉上的双赢，大家都认为自己赢了；

E\如果谈判出现僵局，或无法直接回答客户时，销售人员要及时增加选择；

3、有效处理客户异议的策略与流程

第十二节 逼单成交

1、一切成交都是为了爱

2、每一次成交都在帮助客户

3、成交高于一切

4、成交你可以不直接但必须主动

5、6+1 快速成交法

6、故事成交法

7、激将成交法

8、对比成交法

9、成交最大的秘诀就是敢于成交

第十三节：合力共赢

一、责任

1、帮助企业打造一支具备责任感、使命感、有凝聚力、勇于担当的高效团队！

2、减少沟通成本，提高做事效率，愿意为发生的一切负责任！

二、执行

不折不扣拿到成果

三、感恩、付出

1、没有经过泪水的团队不会强大，没有经过痛苦的团队不会坚强！

2、一个人的命好不好取决于这个人会不会感恩，珍惜才会拥有，感恩才会长久！