

TRAIN THE SALES TRAINER(TTST)

——企业内部销售培训师培训

课程背景

当今，全球经济面临低迷和不确定的变化，中国也在艰难中寻找突围和增长的契机。随着销售市场的竞争越来越激烈，如何提高企业销售人员的心理素质和销售技巧，对企业的成长和发展具有重要意义。企业内部对销售人员进行客户开发的销售技巧培训，师开展销售培训的目标和重点，旨在提高销售人员在每一个销售环节分析问题和解决问题的能力，从而打开客户销售的成功之门。企业销售培训本应与实际工作相结合，相统一的。但是，由于企业内部销售培训师对销售培训课程不具备培训的能力，包括销售培训课程的设计、实施和评估等方面，培训后销售人员实际工作，原来怎么做，还是怎么做，并没有因为培训改变什么，这个是企业必须正视和待解决的问题。

企业的解决的方法是将外聘企业培训师与自己培养的内训师虚拟组成一个相对独立的“企业培训师团队”，共同对培训需求进行分析和目标设定，让培训与实践工作更充分地结合。本课程的目的就是重点培养内部培训师的销售技巧、培训呈现能力、课程开发能力，帮助企业建立自己的销售培训师队伍。使企业内部培训人员成为优秀的‘言传身教’的教练和培训师，从而达成公司的业绩目标。

课程目标

1. 基本掌握利用已有资料快速设计销售课程的方法
2. 掌握销售培训技巧并现场演练
3. 掌握控制现场场面的技巧
4. 讲师针对每个学员的专业辅导和点评

课程对象

企业销售管理者、想成为销售培训讲师的人士
最好不超过 20 人

课程时间

4 天

课程方式

授课 40% (互动引导) + 小组练习 20% + 现场模拟演练 40%

课程大纲

课程当中将可能 (根据人数及时间安排) 有个人练习, 为达到学习的最佳效果, 请认真准备以下功课:

1. 1 分钟自我介绍。注意如何提高影响力让别人记住自己!

- (1) 姓名、工作岗位、销售培训的年限
 - (2) 你自己的长处
 - (3) 你第一次上台培训的经历是怎样的?
 - (4) 你对将来的发展有什么期望?!
 - (5) 用一句话形容在你心目中销售培训师是? 人
5. 3 分钟演讲练习。题目为: 销售培训师是? 人

演讲时候注意:

- (1) 与每个人保持目光接触 (5 秒)

- (2) 在规定区域内移动 (地面 X 的标志)
- (3) 在某些话题保持 5 秒钟的停顿
- (4) 结束时说, 如果我能成为? 销售培训师“这真是太棒了!

- 6. 5 分钟授课练习。题目为: 专业销售技巧
- 7. 30 分钟授课练习。

(选择一个销售培训内容, 例如如何开场、了解客户需求、如何介绍产品、异议处理、促成合作等课题, 运用课程中学习的相关技巧、PPT 课件、工具, 根据反馈表的基本要求完成演练)

以上内容讲师将根据人数调整

第一部分 专业销售技巧 (pss) 2 天

思考: 什么是销售?

一、准备工作

思考: 根据你的行业, 需要做哪些销售前的准备?

- 1. 销售拜访计划的准备
- 2. 销售工具的准备
 - (1) 销售用品
 - (2) 销售资料

思考: 我们要准备哪些对销售有用的资料?

- 8. 销售礼仪的准备
 - (1) 着装
 - (2) 举止
- 9. 销售心态的准备

二、初步接触

1. 开场白
2. 找到赞美点

思考：如何赞美客户？

10. 寒暄

三、了解需求

1. 客户需求的种类
2. 了解客户需求方式

(1) 观察

(2) 提问 – 开放式、 封闭式

讨论：我们拜访客户一般会向客户提出哪些问题？

(6) 聆听

四、推介产品

1. 什么是 FAB？
2. 介绍产品的技巧——因为……所以讲解法
3. 证据证明

五、异议处理

1. 异议的好处
2. 处理异议的策略

3. 常见异议的处理技巧

(1) 关于价格的异议

(2) 关于品质的异议

(3) 关于服务的异议

六、促成交易

1. 促成交易的信号

2. 促成交易的方法

思考：成交后我们还可以做什么？

(1) 附加销售

(2) 转介绍

第二部分 销售培训师的修炼1天

一、 成人的学习特点和学习理论

1. 成人学习的阶段和步骤

2. 选择合适的销售培训方法配合培训策略

3. 销售案例分析设计（包含视频案例）

4. 销售情景案例角色扮演设计

5. 游戏互动

七、销售培训师演讲素质训练

1. 录像学习：一般人演讲的常见问题

2. 克服紧张情绪
3. 肢体语言练习(基本姿势、站位、移动、目光注视、手势、面部表情)
4. 口头语言练习(音频、音量、停顿、音质、克服口头语)

***感染力训练**

***演讲综合练习 (临时课题抽签决定)**

八、培训师现场引导技巧

1. 开场白与破冰游戏

***综合练习**

11. 培训师百宝箱
12. 如何防止学员迟到
13. 如何防止学员精神不集中
14. 提问技巧
15. 回答问题的技巧
16. 处理学员的挑战
17. 有效识别“好斗分子”和“友善的学员”
18. 控制时间和进度的技巧
19. 突发状况与异议的处理技巧

九、销售类培训课程开发与设计

1. 了解诊断与需求分析对培训组织与管理的重要性
2. 掌握销售培训需求分析的工具 (从学员出发：问题在哪里?)

3. 制定销售培训课程目标
4. 编排销售培训内容与大纲
5. 编写讲师手册
6. 掌握评估的技巧和方法
7. 掌握销售培训后跟进的方法

第三部分 综合演练 1天

提前准备：每个学员按标准模板按自己要求调整，运用授课技巧准备 30 分钟授课。

实施：按设计培训课程并完成实施，学员和老师对设计的 PPT 和现场表现给予点评，每人约 30 分钟。

评估：对学员授课进行评分、点评，评估内容包括：

- 一、 对制作培训材料的评估
- 二、 对培训姿势的评估
- 三、 对说话方式和语言应用的评估
- 四、 对个性展示的评估

【后续服务】

- 一、 学员学习后将获得全套学习资料
- 二、 针对学员开发销售课程进行辅导
- 三、 免费参加老师各类销售课程

(全文完)