

# 如何成为营销高手

## 第一讲 销售概述

- 1.销售现状
- 2.怎样做销售

## 第二讲 目标与计划

- 1.专业销售新模式
- 2.销售目标与计划

## 第三讲 市场开发

- 1.谁是准客户
- 2.目标市场
- 3.猎犬计划
- 4.客户网络

## 第四讲 准备工作（上）

- 1.物质准备
- 2.心态准备

## 第五讲 准备工作（下）

- 1.电话约访
- 2.电话拒绝处理原则

## **第六讲 建立信任**

1. 第一印象
2. 寒暄开门
3. 欣赏赞美

## **第七讲 营销流程回顾**

1. 市场开发
2. 准备工作
3. 电话约访
4. 建立信任

## **第八讲 发现需求**

1. 需求分析
2. 人性行销秘诀

## **第九讲 展示说明**

1. 展示说明的框架与技巧
2. 说明公式

## **第十讲 促成交易**

1. 成交恐惧与时机
2. 促成的方法技巧

## **第十一讲 拒绝处理（上）**

1.销售流程回顾

2.拒绝无处不在

3.拒绝的心态

4.拒绝处理方法

## 第十二讲 拒绝处理（下）

1.拒绝处理公式

2.我们要应对的拒绝