

---

## 《业绩飙升的十大秘诀》

### 课程背景：

1000000000



一堂让某行业第一名公司增加几个亿的课  
程，一堂让最为精彩的实战的课程，一堂让  
上市公司 **100** 位总经理自费学习的课程。

无论您是什么行业，无论您身处什么职

位，除了“销售”创造利润，其余都是成本！

优秀的企业家都知道，自己就是企业最大的“赢”销员，无论是对员工、  
政府、合伙人、代理人。必须会销售！

**培训对象：**销售人员和销售代表、销售主管、销售经理、企业负责人

### 课程收益：

- ◆如何与客户高层、决策层、高端人士迅速建立合作关系。
- ◆如何用正确方法迅速打造顶级专业销售团队。
- ◆如何清晰认知顾客购买产品的原动力，从而提升成交率和促进销售业绩

---

的提升

◆帮助销售人员掌握系统销售的流程与每个步骤的关键点，从根本上把握与推进客户购买进程，提升成交率；

◆如何提升学员主动思考的能力和寻找解决终端瓶颈问题的方法

◆掌握顾客购买的异议及处理的方法，从而引导顾客成交，提升销售业绩

◆能把握住客户的真正需求，精准地抓到客户的要害，轻松创造业绩新高峰

## 课程大纲：

### 开篇：营销原理分析

◆业绩翻倍的五大核心原理究竟是什么？

- 1、客户数量多一倍，如何开发？
- 2、销售技巧提升一倍，如何提升？
- 3、客户消费频率高一倍，如何促进？
- 4、客单价提高一倍，如何提高？
- 5、售后服务好一倍，如何提供？

### 主题：业绩飙升的十大秘诀

---

## 第一大秘诀：专业选手和业余选手的差别？赢销决胜的战场在哪里？

◆专业选手和业余选手的两大差别是什么？

◆赢销三重至高境界是什么？

第一重境界是快速训练员工成为销售高手，怎么训练？

第二重境界是吸引到顶级销售人才，依靠团队力量作战。如何吸引？

第三重境界是制定高级游戏规则，轻松管控好高级销售人才。怎么制定？

【自我训练与实战 PK】

## 第二大秘诀：大客户和小客户开发难度是一样的

◆大客户和小客户开发难度是一样的，如何理解？

【自我训练与实战 PK】

## 第三大秘诀：像对待上帝一样对待客户，对吗？

◆你知道销售员最厉害的服务客户的法宝是什么吗？

◆你见过上帝吗？那应该如何为客户提供极致服务？

## 第四大秘诀：一分钟客户记住你

◆让客户永远记住你的神奇方法是什么？

◆一分钟自我介绍的奥秘是什么？一分钟自我介绍中要有哪些内容？

◆如何用一分钟自我介绍，让客户永远记住你？

【自我训练与实战 PK】

## 第五大秘诀：SPIN 发问挖需求

---

◆销售员的顶级发问技巧——价值 10 万的 SPIN 发问技巧

◆SPIN 发问是什么？在销售过程中如何运用？

○SITUATION 状况询问    ○PROBLEM 问题询问

○IMPLICATION 暗示询问    ○NEED PAYOFF 需求--满足询问

【问题演示与情景模拟】

## 第六大秘诀：产品的独特 USP 提炼

◆销售员的葵花宝典——产品的独特 USP 提炼

◆为什么要提炼产品卖点？如何提炼产品卖点？

◆产品的五个层次是什么？

## 第七大秘诀：用 FABE 介绍产品

◆销售员最简练有效的无敌产品介绍话术——FABE 介绍法

◆什么是 FABE？用 FABE 介绍产品有什么好处？

【FABE 的实战应用】

## 第八大秘诀：教育客户影响采购标准

◆销售员与客户快速拉近距离的杀手锏——教育客户

◆在销售过程中，为什么要教育客户？最终目的是什么？

◆如何开发客户需求？    ◆大客户营销是什么？

## 第九大秘诀：异议解除黄金四步

◆销售员瞬间化险为夷的关键妙招——异议解除

◆处理客户异议的黄金四步流程是什么？

---

◆最厉害的 21 个高频拒绝的解除话术如何做？

## **第十大秘诀：销售话术宝典**

◆销售员的制胜秘笈——销售话术宝典

◆什么是销售话术？

◆《销售话术手册》怎么做？