

# 卓越销售的五项修炼

## -销售人才的素质训练

### 课程目标

- ✓ 明确销售工作目标与未来发展路径
- ✓ 积极主动的工作习惯：如何从被动执行到主动行动
- ✓ 结果导向的目标管理：如何能从结果出发思考问题，而且不仅要结果还要过程
- ✓ 角色转化的谈判技巧：学会多维度沟通技巧，多层次看待问题
- ✓ 效率加倍的时间规划：学会充分利用时间，深度理解时间利用率
- ✓ 卓越销售的迭代能力：知识以每 6 个月迭代一次的速度在进化

### 适合对象

- ✓ 优秀销售人员，储备管理人才

### 课程设置

- ✓ 时长：1 天(6 小时)
- ✓ 人数：

### 教学方法

- ✓ 封闭训练、讲学互动
- ✓ 游戏体验、团队竞赛
- ✓ 分析诊断、实战答疑
- ✓ 小组研讨、心得分享

### 课程大纲

- 1 前言：明确销售工作目标与未来发展路径
  - 1.1 销售工作的目的到底是什么
  - 1.2 职业品牌的塑造



### 1.3 工作观念的转变是发展路径的基础

#### 1.3.1 观念（思维）管理

#### 1.3.2 态度（情绪）管理

#### 1.3.3 行为（结果）管理

➤ 重要知识点：个人职业品牌，销售观念的转变

## 2 第一项修炼：如何从被动执行到主动行动？

### 2.1 别做职场“植物人”

### 2.2 打破主动魔咒

#### 2.2.1 小组讨论：自我反思不主动的原因？

#### 2.2.2 用内因+外力破除不主动

### 2.3 主动行动的方法

#### 2.3.1 思考先行

#### 2.3.2 备选方案

#### 2.3.3 高速迭代

#### 2.3.4 汇报沟通

➤ 重要知识点：反思被动的核心原因，学会主动行动的方法

## 3 第二项修炼：从结果出发，明确过程，收获结果

### 3.1 结果和过程是人的大脑和心脏

### 3.2 从结果开始思考问题

#### 3.2.1 责任意识：敢承诺，敢担责

#### 3.2.2 资源意识：没有做不成的事，只有不够的资源

#### 3.2.3 聚焦意识：力出一孔的爆破力

### 3.3 如何做好业绩目标管理

#### 3.3.1 首先明白目标是什么？

#### 3.3.2 目标管理的 Smart 原则？

#### 3.3.3 目标的树形管理？

#### 3.3.4 如何做目标切分及梳理

### 3.4 业绩障碍识别

#### 3.4.1 意愿障碍？

3.4.2 技能障碍？

3.4.3 客观障碍？

3.5 小游戏：双轮 CPU 法则——随时检测我的目标是否能达成

➤ 重要知识点：结果为先的思考方式，如何做好目标管理。

4 第三项修炼：知彼解己的换位沟通能力

4.1 沟通到底是什么

4.1.1 听、说、问的三位一体

4.1.2 能说会道并不是沟通好

4.2 三层沟通的不同心态

4.2.1 向上有胆

4.2.2 平级有肺

4.2.3 跨界有心

4.3 顶级销售是如何量化沟通的

4.3.1 双螺旋销售沟通模型

4.3.2 4P→Disc 的优劣应用

4.3.3 IBM 的核心法宝——双心原则

➤ 重要知识点：换位思考的知彼解己，因人而异的沟通谈判方式

5 第四项修炼：如何让自己不加班还能超额完成工作？

5.1 时间管理的误区

5.1.1 新名词——时间颗粒度

5.1.2 时间的利用率才是时间管理的核心

5.2 实用的利用时间方式

5.2.1 二维四象限图

5.2.2 工作时间轴

5.2.3 番茄钟

5.2.4 深度工作法

5.3 提升效率能力的方法

5.3.1 电梯法则

5.3.2 速读及学习习惯培养

### 5.3.3 复盘反思

➤ 重要知识点：最新的时间管理概念，七种管理时间及提升效率方法

## 6 第五项修炼：如何快速迭代自己的知识

### 6.1 销售能力问题的本质是知识储备的问题

6.1.1 卖牛肉的如何成为卖红酒的第一名？

6.1.2 在你看不到的地方 2 年如何做到 30 亿？

### 6.2 如何建立自己的学习飞轮

6.2.1 学习不仅是看书读报

6.2.2 建立自己的销售体系

6.2.3 销售进化论

### 6.3 销售模型的迭代效应

6.3.1 为什么你会觉得东西不好卖了？

6.3.2 市场不断切割的重组效应

6.3.3 从销售者到营销人的跨越式转身

### 6.4 游戏：《你是谁》——关于自我认识的游戏

➤ 重要知识点：迭代销售思维，更细销售模式，理解销售工作未来发展方向