

《销售素质与技巧提升训练营》

【课程概述】：

大客户销售人员面对的是从市场开拓到销售到服务的全面销售工作。从能力要求上比较高，需要从技术服务到顾问销售的全面提升，因此我们此次训练营在课程设计上注重系统性、针对性和实战性。

系统性：我们将把一个卓越销售人员所需的能力素养、专业销售技巧、市场分析能力等做一个系统梳理，推动学员成为卓越销售人员。

针对性：根据环保行业特点，专门设计对解决方案销售的销售技能体系。

实战性：在课程中设计多处模拟演练和角色扮演，以更好结合工作的实际，特别是在最后我们将用实战模拟沙盘检验和进一步提升销售人员的销售能力。

【授课对象】：从事大客户销售的营销管理者和销售人员、市场人员

【授课方式】：本课程结合讲授、启发式互动教学、讨论问答、案例分析、现场实战演练等多种授课方式，有效活跃课堂气氛，并增强学员的学习效果。

【课程收获】：

系统学习最先进的销售理念，对市场开拓、客户需求、形势分析、项目战法、营销发展趋势、销售人员培养等方面都将有全新认识。

学习在销售流程中树立不可替代性的策略，从而在激烈竞争中能够高价销售成交。

学习销售中的实战技巧和每个环节的注意事项。

本课程还设计了分组讨论和现场演练的环节，教师可以观察学员的表现，给出适当建议

【课程大纲】：

第一天提升销售综合素质

一、销售的先进理念

- 1、价值到底取决于什么
- 2、不可替代——成交的基础
- 3、马斯洛需求理论

- 4、从 4P、4C 到 4R 看销售理念的转变
- 5、顾问式营销的核心思维
- 6、练习与讨论：如何理解需求

二、职业礼仪与职业规范

- 1、什么是礼仪
- 2、商务着装与“装备”
- 3、握手与递名片的讲究
- 4、电话礼仪、文字来往礼仪
- 5、迎送礼仪
- 6、就餐礼仪
- 7、会议礼仪
- 8、实战练习：迎接贵客来访

三、销售人员的修炼

- 1、执行力是什么
- 2、对投资者负责
- 3、结果导向思维
- 4、积极心态
- 5、原则性与狼性的平衡
- 6、讨论：如何克服营销工作中的挑战

四、KP 沟通五原则

- 1、营造亲和
- 2、积极倾听
- 3、提问引导
- 4、建议影响
- 5、付诸行动

第二天快速拉近距离，挖掘客户需求

一、快速拉近客户关系——树立“人”的不可替代性

- 1、完美销售的特征
- 2、快速拉近客户距离的四大手段
- 3、初次接触客户的注意事项
- 4、提问的方式和技巧
- 5、现场演练：第一次拜访客户

二、挖掘需求的艺术

- 1、提问的强大力量
- 2、从简单轻松到复杂尖锐
- 3、技术与情感的平衡与转化
- 4、直接业务需求
- 5、间接隐含需求

三、强化关系，植入不可替代性的观念

- 1、从工作关系到朋友关系的转变
- 2、排他性关系来自于超出预期和感动
- 3、建立了强化的关系后怎么做
- 4、顾问式营销的应用——用中立的立场推荐自己的产品
- 5、现场演练：向客户植入排他性理念

四、实战PK练习，拜访客户

第三天化解异议，推动谈判与成交

一、化解客户异议

- 1、客户异议的产生
- 2、理性与感性的交互作用
- 3、化解客户异议的标准五步法
- 4、不理解解释与反驳的原因
- 5、攻击竞争对手等于攻击客户
- 6、如何与发飙的客户进行周旋

二、招投标项目运作诀窍

- 1、成为客户最佳和唯一的选择
- 2、找到最终的决策者，展示不可替代的价值
- 3、做好技术层面工作，为决策者拍板创造有力环境
- 4、大订单业务五大致胜策略
- 5、长短组合、远近组合与概念营销
- 6、经典大项目案例分析

三、高效谈判，守住利润的关口

- 1、谈判是利润去留的关键时刻
- 2、准备准备再准备
- 3、提出比你想要得到的更多的要求
- 4、谈判中守住高价的五大技巧
- 5、谈判中的心理学效应
- 6、现场演练：实战谈判。打造个性化的谈判风格

四、综合销售技巧练习