

卓越销售·绝对成交 – 实战销售技能训练

培训背景

随着竞争环境日趋激烈，客户的要求越来越多，客户变得更加精明，采购选择和决策的过程也更为复杂和漫长。销售人员不再是只推销产品，更要有推销解决问题的策略和方案，以便向更高层和更广层面的决策者推销，成为客户眼中值得信赖的业务顾问和咨询者。可见要达成交易，往往还需要在技术上有所突破。种种原因都使我们达成交易的方法不得不与时俱进，不断革新。今天要完成一桩交易，所付出的时间和资源，远比从前要多，面对的竞争也更加激烈。因此对当今的营销人员来讲，以客户为中心的“顾问式”销售能有效提高销售人员的“市场生存能力”。

培训目标

- 1、深刻诠释销售行为的核心本质，减少销售人员在成长过程中不必要的弯路和时间花费！
掌握简单易行并行之有效的销售实战技巧；
- 2、帮助销售人员树立正确的职业心态，提升行动力；
- 3、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；
- 4、提升营销人员的行动能力,思考能力,沟通表达能力和谈判说服能力。

课程大纲 (1天)

单元一：销售概述

- 什么是销售 (定义)
- 为什么需要销售
- 销售人员素质要求
- 优秀销售人员特质

单元二：销售分类和客户心理分析

- 销售分类及其异同
- 客户心理变化四阶段
- 客户决策六步骤
- 销售六步骤

单元三：销售准备技巧

- 销售漏斗管理
- 目标客户分析
- 开发客户的渠道

单元四：客户接触技巧

突破“障碍”

电话预约技巧

LSCPA 异议处理技巧

单元五：需求调查技巧

- SPIN“抓心”技巧
- 找到销售“关键”人

单元六：产品介绍和方案演示技巧

- “故事化”案例呈现
- FAB 说明技巧

单元七：销售促成技巧

- 价格谈判
- 客户异议处理
- 成交时机和步骤
- 获得客户购买承诺的技巧

单元八：售后服务技巧

- 及时技术支持
- 关心客户个人情感
- 帮助客户拓展事业
- 要求客户转介绍”

单元九：销售人员成长之路

- 销售人员三种境界
- 从“销售业务员”到“销售经理”

