

《冠军销售》

课程定位：销售人员 销售管理人员与服务人员

课程收益：提升销售成功的关键方法 提炼成为销售冠军的关键要素

成交市场中的关键客户 破击销售瓶颈的关键问题

-----如何提升每家公司，团队中销售冠军数量

-----如何复制销售冠军的业绩基因

-----客户数量与销量的平衡与组合

-----发现客户，了解客户，成交客户

-----营销产品的N个维度

-----有拒绝就有机会

-----客户沟通你在几段

-----客户维护的关键，持续成交

课程大纲：

《冠军销售》即将为您揭密成功销售的九大步骤：

销售第一步：从形象到印象

顾客不信任你之前，你讲的所有话都是废话

“卖自己”的三大核心要点

如何建立强大自我

1．建立强大的公司、企业信仰

2．建立强大自我的五大信仰

3．建立强大自我的五种心态

销售第二步：发现客户

如何更多 发现客户

如何把握销售契机

如何给予客户价值

销售第三步：直接建立信赖感

销售就是贩卖信任感---产品---企业---团队

直接建立信赖感的三大方面

销售沟通的四大步骤

销售第四步：超级说服力

破解客户抗拒，深入客户内心

销售就是说服对方的过程

现场练习超级说服力

销售第五步：如何解除恐惧

销售行为最大的障碍就是内心恐惧

快速解除恐惧的两大法宝

销售第六步：塑造价值

买价值不买价格

顾客感受到你产品的价值

销售的三大价值塑造

销售第七步：推销产品的策略

1. 卖产品 卖系列 卖组合 卖团队 卖文化 卖服务 卖技术

2. 推销产品的重大策略

销售第八步：成交沟通

销售的关键在于成交，成交的关键在于敢于成交

世界五大成交秘笈---要承诺

销售第九步：客户服务 与服务客户

1. 20%的顾客创造 80%的利润，所以销售要聚焦服务 20%的顾客

2. 顾客分类，重点服务

3. 如何持续成交

