

## 【“UFC式”大客户营销训练】

传统培训是嘴对耳朵，只是一种提升销售人员能力的理念灌输  
煅铸训练是手把手教，是多向强化销售人员能力的工具和方法



# 医药业【销售高手】特训

——为企业大批量“快速训练”优秀销售团队

销售教练 孙郊亭

## ★【目标学员】

医疗医药区域经理、渠道经理、大客户销售代表等销售岗

## ★【销售症结】

- 为什么很多销售代表几个月没有合格的销售业绩？
- 为什么很多销售代表面临组织型客户迟迟打不开？
- 为什么很多销售代表屡屡浪费成为竞争对手的陪标？
- 为什么很多销售代表在只能靠自己碰壁来积累经验？

## ★【训练收益】

- 增强销售人员开拓市场的快速成交能力；
- 增强销售人员“客户粘性”的沟通能力；
- 强化销售人员快速激发客户需求的能力；
- 强化销售人员“大客户”的专业销售能力；
- 强化销售经理“经验传承”新人销售培训能力；

训练是此次特训的最大特点，实效是此次培训的结果，对销售人员的培训，必须可复制、可操作并简单、实用、有效！用销售工具实现技能的“有效传承”！

□

- 1、 技能提升= (专业知识 + 客户技能) × 训练
- 2、 销售装备= (助销工具 + 客户管理) × 训练
- 3、 单兵素质= (行为素质 + 心理素质) × 训练



**单兵销售力=[技能+销售装备] ×职业素养**  
**团队销售力=[销售工具+传承] ×团队精神**

□

传统培训是以讲为主，但讲了不等于听了、听了不等于会了，销售实战中“做”的技能。必须依靠系统、准确的训练

很多知识娴熟、勤勤恳恳，任劳任怨的销售人员，却总是不能完成公司的销售任务；而一个层次不高，对产品都不太了解的销售人员，却能结交大批朋友，超额完成任务！

一个能说会道、聪明机灵的销售人员，却经常遭到客户的拒绝；而一些看起来憨头憨脑、沉默寡言的销售人员反而会赢得客户喜欢，挣得更多订单！


## 医疗医药“销售高手”训练大纲 (2天)

(职业销售高手顾问式销售技能训练)

第一模块：“粘性”客户管理技能训练：


1	客户群的开拓方法	
2	大数据化的精准客户分类	
3	客户地图制作	
4	拓客、集客、生客的“粘性”管理	
5	“粘性”客户管理技能训练	
6	“粘性”客户管理技能工具制作	

## 第二模块：职业销售高手的销售精神与心态技能训练：

1	面对逆境的自我激励方法	
2	对销售阳光心态的利益认知	
3	体验阳光心态对职业销售的帮助	
4	心态激励的体验与行为转化	

## 第三模块：职业销售人员的顾问式销售技能训练：

1	<b>FABE 感动客户说明术训练</b> 1、 卖点讲述项目和产品； 2、 1分钟的产品优势和卖点说明训练； 3、 10分钟的产品优势和卖点说明训练； 4、 专业、通俗、生动地简述产品训练； 5、 通过例证令客户信服产品卖点。	
2	<b>SPIN 客户需求激发术训练</b> 1、 用一两个问题引发客户强烈关注； 2、 激发客户对产品的兴趣训练； 3、 有效探询客户的需求意向训练； 4、 通过询问引导客户成交训练；	
3	<b>客户沟通与深度赞美训练</b>  1、 快速赢得客户的好感 2、 用高效沟通与客户交朋友 3、 学会认可与欣赏客户行为 4、 高效沟通客户的案例分解	
4	<b>LSCPI 客户异议处理术训练</b>	

	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、有效地平息客户的异议和质疑</li> <li>2、从引导思维入手形成沟通</li> <li>3、高效平息客户的砍价和杀价</li> <li>4、处理客户异议的经典案例分解</li> <li>5、案例复制与操作解析</li> </ol>	
5	<p><b>无痕迹客户成交引导术训练</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、如何引导客户签单的案例解析</li> <li>2、成交前的催化技术</li> <li>3、无痕迹成交的引导技能</li> <li>4、高速成交案例复制与操作解析</li> <li>5、学员的成交工具制作</li> </ol>	
<p>讲解、互动、方案、演示、纠错训练模式</p>		

~~把大量的销售团队，快速“制造”为业绩合格的销售人员；~~

把需要一两年实战经历的销售新人，2天就训成“好手”。

☆ 我们在培训中为企业制作系统的**实战销售工具**，确保在销售中真正“打赢！”