



灌输  
能力

遵守纪律 执行命令 完成



销售就是一个 2 分钟的世界，言行之中往往就决定成败！

# 【全员营销势能】特训

主讲：孙邕亭

【培训时间】 1 天

【培训对象】 销售经理、销售代表、销售内训师等一线销售人员

【课-程-背-景】

- 1、只有充满内驱力的团队才叫“铁军”；
- 2、只有具备激励的团队才能“打赢”；
- 3、只有掌握了工具和方法的团队才会“高效”；
- 4、业绩操之在我；
- 5、高产能销售必须启动全员！



【课-程-目-标】

- 1、让全员具备协作的执行力从而实现“高产能销售”。
- 2、让团队和销售单兵在机制激励和自我激励中实现“高速销售”。

3、让销售人员快速掌握“老江湖”的销售谈判技能，实现“高成交”。

**如果你和你的伙伴们激情昂扬，这是一个无坚不摧的团队；如果这个充满斗志的团队，具有了良好的沟通技能并掌握了重火力的销售工具，这个全员协作团队的名字就叫——卓越！**

问题的答案便是本课程讲解的最精华的部分，让你学在其中。



## 【课-程-大-纲】

### 一、全员营销执行力

1	明确职业销售人的销售目标	A photograph of three business professionals (two men and one woman) in dark suits, all smiling and giving a thumbs-up gesture. They are positioned in a slightly overlapping, dynamic pose against a plain white background.
2	执行职业人的岗位专业职责	
3	用职业“势能销售”赢得销售	
4	“黄金卖手”职业素质训练	
归纳、提炼、总结、规范		

### 二、全员激励与自我激励

1	面对逆境的自我激励方法	A group of about ten business professionals in various business attire are gathered around a large, blank white rectangular sign. They are all smiling and cheering, with some raising their arms in the air. The background is plain white.
2	工作量勤奋 PK 激励	
3	团队工作激情 PK 激励	
4	心态激励的体验	
5	潜能激励的体验	
体验、自省、感悟、行为		

### 三、☆☆☆职业销售技能与谈判沟通：

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；	
4	<b>LSCPI 客户异议处理术</b> 1、有效地平息客户的异议和质疑 2、从引导思维入手形成沟通 3、高效平息客户的砍价和杀价 4、处理客户异议的经典案例分解 5、如何引导客户签单的案例解析 6、成交前的催化技术 7、无痕迹成交的引导技能	
方案、训练、演示、纠错训练模式		

以 10 个典型家电客户商务谈判为主，结合产品和参训学员的性别及年龄特征，进行案例完整的研讨、解析和对位，从中提炼适合学员的“傻瓜式”话术，进行关键动作技能的差异化训练指导，具有很强的复制性培训效果。课程追求实战、实用、实效。通过对关键行为的训练非传统培训单一的知识灌输。使训练可复制、可演练、可考核。可迅速提高学员打赢砍价的沟通与销售技能。

课上交互

课下训练

分级过关

跟进辅导

**落地**