

投资理财销售精英训练营

(整体方案)

症结一

- 1、为什么很多投资顾问理财产品讲了半天，但客户只是摆摆手？
- 2、为什么很多投资顾问讲产品几乎大脑缺了氧，但客户就是不感动？
- 3、为什么很多投资顾问讲产品说收益，但客户听了只摇头？

《FABE 产品利益说明术》特训解决上述症结

训练目标

- ◇ 能够通过介绍，一分钟激发客户需求
- ◇ 能够简洁、清晰地讲述项目和产品
- ◇ 能够有效地烘托产品的价值和性价比
- ◇ 能够快速阐述产品在竞品中的优势和卖点
- ◇ 能够专业、通俗、简洁、生动地简述产品
- ◇ 能够通过强有力的例证令客户信服产品的优势、卖点

“沟通素质”锻铸模压式训练 I

一个技能的学习，只凭课堂上的特训是远远达不到效果的。要想取得实战销售的效果，要想把技能真正地复制给每一个销售人员，提高销售能力，就必须要有训练，因为技能是“练”出来的，绝不是特训课听明白就能掌握的。以下是通过对近 6 万人的销售技能训练，所提炼的训练方法。

销售关键技能训练科目：

- ◇ 10 分钟产品介绍
- ◇ 100 字精准推介
- ◇ 一句话震撼推介
- ◇ 产品说明一问一答
- ◇ 标杆训练法
- ◇ 拦截训练法
- ◇ 第三方证明素材提炼汇集
- ◇ FABE 实战应用散打式训练

训练工具：

- ◇ 《10 分钟产品介绍》范文 2 套
- ◇ 《100 字精准推介》范文 2 套
- ◇ 《FABE 利益说明术》教材 1 套
- ◇ 《FABE 技能要点及评测技术》1 套

- 1、为什么很多客户没兴趣听投资顾问讲产品？

症结二

- 2、为什么很多投资顾问销售沟通中只会说，说的令人烦？
- 3、为什么很多投资顾问销售中很被动，沟通中引导不了话题？
- 4、为什么很多投资顾问在销售中不像顾问更像是生硬的推销员？

《SPIN 引导问答术》特训解决上述症结

训练目标

- ◇ 能够用一两个问题引发客户的强烈关注
- ◇ 能够通过问题激发客户对项目和产品的兴趣
- ◇ 能够有效探询客户的需求意向
- ◇ 能够通过问题处理客户的异议
- ◇ 能够通过询问引导客户成交
- ◇ 能够通过渐次的探询说服客户

“沟通素质”煅铸模压式训练 II

销售就是跟客户沟通，一个好的沟通，不仅要问客户问题，更重要的是问客户什么问题。什么问题能问到客户的心坎上，什么问题能令客户站住听你说，什么问题能令客户瞪大眼睛产生兴趣？

销售关键技能训练科目：

- ◇ 客户驻足性探询技能
- ◇ 强势异议处理技能
- ◇ 暗示性尝试成交技能
- ◇ 客户沟通的控场技能
- ◇ SPIN 逻辑思维引导技能
- ◇ SPIN 实战应用散打式训练

训练工具：

- ◇ 《客户驻足性问题集成》2套
- ◇ 《有效探询客户需求集成》2套
- ◇ 《暗示性尝试成交》2套
- ◇ 《SPIN 逻辑思维说服术》1套
- ◇ 《SPIN 引导问答话术》教材1套
- ◇ 《SPIN 技能要点及评测技术》1套

- 1、为什么很多投资顾问把理财产品讲的很引人，但客户就是不相信？
- 2、为什么很多投资顾问能把理财产品讲的像台词，但客户就是不敢买？
- 3、为什么很多投资顾问把很好的理财产品却说成了“海市蜃楼”？

《销售证明故事》特训解决上述症结

训练目标

- ◇ 通过编写故事打动客户，激发客户需求
- ◇ 通过提炼利润故事引导客户的需求
- ◇ 通过编写产品故事起到利益证据的说服效果
- ◇ 通过编写三种类型的销售故事汇集助销工具包
- ◇ 通过编写销售故事处理客户异议
- ◇ 通过编写销售故事引导客户成交

“销售技能”煅铸训练

销售关键技能训练科目：

- ◇ 归纳、整理销售经典案例
- ◇ 编写、口述简练、跌宕的案例故事情节
- ◇ 利润、利益、效益故事的亢奋点编写
- ◇ 故事的讲解、讲述

训练工具：

- ◇ 《品牌利润故事》2套
- ◇ 《产品利益故事》2套
- ◇ 《竞品恐吓故事》2套
- ◇ 《销售故事技能要点及评测技术》1套

症结四

- 1、为什么很多投资顾问不敢跟客户说产品，销售中不敢主动出击？
- 2、为什么很多投资顾问遇到挫折就灰心、失望、找借口？
- 3、为什么很多投资顾问没有激情，心态消极抱怨产品？
- 4、为什么很多投资顾问常常心态悲观、行为低沉、缺乏团队感？

《阳光心态》特训改善上述症结

训练目标

- ◇ 学会培养自信，驱除内心的恐惧、懈怠和悲观
- ◇ 学会培养乐观心态，以阳光的情绪去工作
- ◇ 学会主动出击，不去等待、抱怨、指责、借口和逃避
- ◇ 学会培养自己全力以赴的工作习惯，增强面对艰难的耐挫力
- ◇ 学会养成乐观积极的工作兴趣并在工作中焕发激情
- ◇ 学会规划自己快速成功人生，情绪稳定、坚定目标、自觉忠诚
- ◇ 学会通过自身的阳光心态与行为，去感染别人带动团队

《阳光心态》“职业修为”煅铸训练

关键技能训练科目：

- ◇ 十秒钟自我激励
- ◇ 面对消极情绪的心理暗示
- ◇ 自我激励
- ◇ 情绪转换与自我改变
- ◇ 阳光心态的七个工具应用

训练工具：

- ◇ 28天晨读训练法 1套
- ◇ 不良情绪心理暗示 1套
- ◇ 不良情绪归纳图示 1套
- ◇ 自我不良情绪解决方案 1套
- ◇ 自我阳光心态训练术 1套

症结五

- 1、为什么很多投资顾问工作中缺乏执行力？
- 2、为什么做了很多工作，销售人员的执行力还是不强？
- 3、投资顾问应该从哪里加强自身的执行能力？

《关键行为执行力》特训解决上述症结

训练目标

- ◇ 能够通过关键行为提升员工的执行力
- ◇ 能够通过关键行为提升主管的领导力
- ◇ 能够通过关键行为倍增领导的执行规划与决策能力
- ◇ 能够通过关键行为凝练目标管理，提升工作效果
- ◇ 能够通过关键行为增强绩效考核的准确性
- ◇ 能够通过关键行为清晰流程管理的准确性

关键行为执行力“管理技能”煅铸训练

关键技能训练科目：

- ◇ 企业文化价值理念演绎
- ◇ 企业口号与行为解析
- ◇ 市场营销计划与行为的解析
- ◇ 绩效考核关键行为解析
- ◇ 年度计划关键行为解析
- ◇ 主管任务计划书关键行为解析

训练工具：

- ◇ 企业文化关键行为手册 1套
- ◇ 企业市场新产品推广计划行为手册 1套
- ◇ 普通计划书与关键行为计划书比较纠错表 1套
- ◇ 关键行为考核表 1套

- ◇ 合格销售士官关键行为解析

- 1、为什么很多投资顾问和销售人员只能靠出卖公司利益的白菜价得到订单？
- 2、为什么很多投资顾问在客户“考虑考虑”时，如江郎才尽、坐失良机？
- 3、为什么很多投资顾问和销售人员在客户杀价时，形同“僵尸”？

《赢在价格商务谈判》《LSCPA 异议处理》特训解决上述症结

训练

目标

- ◇ 学会怎么做一报价就令客户感到价格很实惠
- ◇ 学会如何快速赢得客户信任提高产品价值
- ◇ 学会如何引导客户思路，巧妙应答客户超低报价
- ◇ 学会嫁接客户思路如何应答客户超低还价；
- ◇ 学会赢得客户的直线杀价；
- ◇ 学会赢得客户的要挟性报价与还价；
- ◇ 学会在处理客户杀价中快速成交；

“销售技能”煅铸训练《赢在价格商务谈判》《LSCPA 异议处理》

关键技能训练科目：

- ◇ 价格安慰技能
- ◇ 产品价值烘托技能
- ◇ 客户同位心理引导
- ◇ 报怨平息术技能
- ◇ 价格异议处理问答话术
- ◇ 服务与沟通意识

训练工具：

- ◇ 价格异议处理问答话术 1 套
- ◇ 客户常见价格心理分析手册 1 套
- ◇ 价格异议处理成交话术 1 套
- ◇ 服务行为素质训练
- ◇ 沟通行为素质训练
- ◇ 《价格商务谈判技能要点及评测技术》1 套

- 1、为什么很多投资顾问跟客户聊了半天，却达不成沟通？
- 2、为什么很多投资顾问如普通的推销，效率很差、产能很低？
- 3、为什么很多投资顾问成不了真正令客户尊敬的“顾问”？

《BPSP 强势沟通术》特训解决上述症结

训练目

标

- ◇ 能够学会有效探询客户的信息
- ◇ 能够学会顾问式沟通中的“控场引导”
- ◇ 能够学会在沟通中说的不多但能牵引客户的思路
- ◇ 能够学会强势沟通的顾问式销售技能

“沟通素质”锻铸模压式训练处理》

关键技能训练科目：

- ◇ “FABE”的核心利益询问术
- ◇ “FABE”中的“BE”说服术
- ◇ “SPIN”与“FABE”沟通结合应用
- ◇ 顾问式沟通技能辩论会

训练工具：

- ◇ “BPSP”陈述型问句教材 1 套
- ◇ “BPSP”反问型问句教材 1 套
- ◇ “BPSP”设问型问句教材 1 套
- ◇ 《BPSP 技能要点及评测技术》1 套

症结八

- 1、为什么很多投资顾问潜在客户不少，却成交很少？
- 2、为什么很多投资顾问“临门一脚高射炮、吓跑客户不知道”？
- 3、为什么很多投资顾问在客户签单前，心惊胆颤如同“被告”？

《无痕迹促成》特训解决上述症结

训练目标

- ◇ 学会应用“假定承诺法”促进客户成交
- ◇ 学会应用“门把法”促进客户成交
- ◇ 学会应用“富兰克林法”促进客户成交
- ◇ 学会应用“行为引导”促进客户成交

“销售技能”锻铸模压式训练

关键技能训练科目：

- ◇ 行为引导成交训练

训练工具：

- ◇ 《引导成交的行为训练教案》
- ◇ 《引导成交的语言训练教案》
- ◇ 《图示法成交训练手册》

- ◇ 暗示性无痕迹成交训练
- ◇ 产品说明后成交技术训练
- ◇ 异议处理后成交技术训练

- 1、为什么很多投资顾问销售中因客户没感觉而丢单？
- 2、为什么很多投资顾问的销售过程吸引不了客户的眼球？
- 3、为什么很多投资顾问的客户体验落不了地、见不到效？

《AIDMA 客户体验》解决上述症结

客户体验=拓客+锁客+养客+生客

训练目标

- ◇ 能够学会根据产品特征、特性设计客户良好的体验动作，使产品的功能更显性
- ◇ 能够学会通过客户对产品的体验激发其购买冲动，提升成交率
- ◇ 能够学会根据不同的客层，做恰当的产品展示与体验动作
- ◇ 能够学会制作产品的展示与体验动作，形成工具化行为
- ◇ 能够实现销售人员从推介销售到客户体验营销的技能转化

“沟通素质”《AIDMA 客户体验》煅铸模压式训练

关键技能训练科目：

- ◇ 《AIDMA 客户体验语言引导》
- ◇ 《AIDMA 客户体验产品生动化展示》
- ◇ 《AIDMA 客户体验产品生动化表演、讲解》
- ◇ 《AIDMA 客户体验行为引导设计》

训练工具：

- ◇ 《产品生动化演示套路动作脚本》
- ◇ 《产品生动化演示套路动作脚本话术》
- ◇ 《产品 AIDMA 客户体验》展演录像
- ◇ 《产品 AIDMA 客户体验技能要点及评测标准》

训后实战应用

阶段	特训方法
随岗辅导+作业辅导	1、结合企业情况，完成针对关键技能所留的作业
	2、通过邮件、视频指导接受营销教练指导

内部技能展演+技能实战竞赛	1、技能演练（教练指导）
	2、技能展演（教练现场指导）
销售业绩跟踪	1、通过上两关，业绩明显提升
	2、持续跟踪应用意愿

系统/单项课程训练课程表

序	训练模块	训练科目	特训方法	训练方法	教练	参考课时
一	职业修为	1、阳光心态	TA 课堂法	OJT	孙邲亭	6H
		2、忠诚	TA 课堂法	标杆	孙邲亭	3H
二	管理技能	3、关键行为执行力	TA 课堂法	OJT	孙邲亭	6H
		4、职业生涯规划	TA 课堂法	标杆	孙邲亭	3H
三	沟通素质 客户技能	5、FABE 利益推介术	TA 课堂法	OJT	孙邲亭	12H
		6、SPIN 引导问答术	TA 课堂法	OJT	孙邲亭	12H
		7、BPSP 强势沟通术	TA 课堂法	OJT	孙邲亭	12H
		8、AIDA 客户体验	TA 课堂法	模拟	孙邲亭	6H
		9、深度赞美	TA 课堂法	OJT	孙邲亭	6H
		10、六式寒暄术	TA 课堂法	OJT	孙邲亭	3H
四	销售技能	11、LSCPA 异议处理	TA 课堂法	OJT	孙邲亭	12H
		12、销售证明故事	TA 课堂法	OJT	孙邲亭	12H
		13、价格商务谈判	TA 课堂法	OJT	孙邲亭	12H
		14、无痕迹促成	TA 课堂法	OJT	孙邲亭	6H
五	职业气质	15、六米黄金气场	军训模式	OJT	孙邲亭	12H
	行为素质	16、商务基本礼仪	军训模式	OJT	孙邲亭	12H

《销售技能与职业素质训练》的训练效果

销售技能与职业素质训练是针对销售人员的沟通能力、销售技能、职业气质、销售精神、心理素质**五大技能**，采用**特训+训练**的形式，实现塑造职业化团队的目的。全新锻造销售人员的客户化行为方式，快速提升销售人员的单兵技能及战斗力，尤其是通过系统训练的新员工！（本训练若通过军事化、封闭式的训练手段效果更加明显）



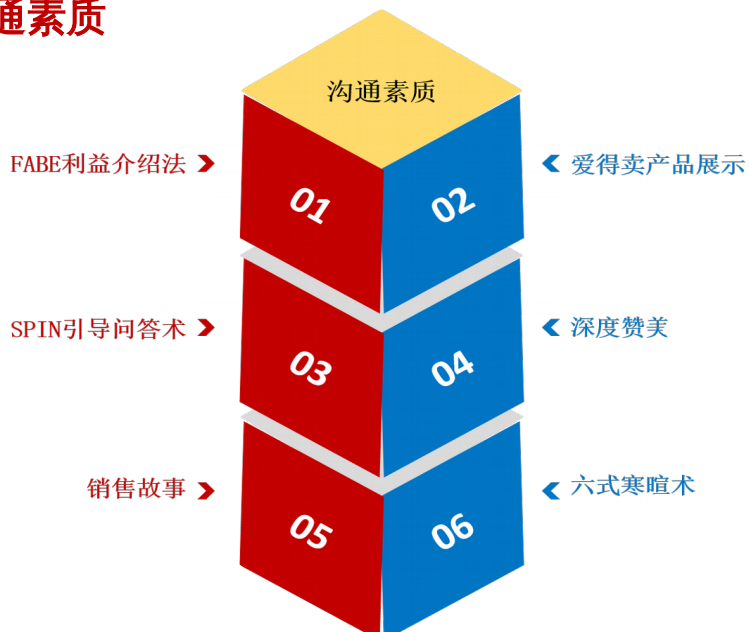
- ★ **提高沟通技能**：一句话让客户驻足；一分钟让客户对产品感兴趣；永远让客户聚精会神；让客户牢记产品不能忘怀；用客户语言、客户视角介绍产品；换位沟通、换位思考。
- ★ **掌握待人接物**：在迎来送往中展现沉稳老练；在言谈举止中展现人情练达；在商务招待中展现交际能力；在矛盾冲突中展现应变通达；举手投足决定销售成败。
- ★ **锻造职业气质**：迅速成为客户眼中的关键人物；快速建立有影响力的职业气场；塑造适合产品的形象气质；随时让自己更像客户，更容易接近客户，更容易赢得客户好感

- ★ **锤炼销售精神**：通过军事化训练，巩固遵守纪律、执行命令、完成任务的理念，充分锻造销售的客户意识、执行意识、服从意识！
- ★ **磨炼心理素质**：直面销售挑战的心理素质训练，提升克服恐惧、克服自尊、抗压能力、自我调节等重要心理素质的培养，实现自我飞跃！

《销售技能与职业素质训练》煅铸模压体系



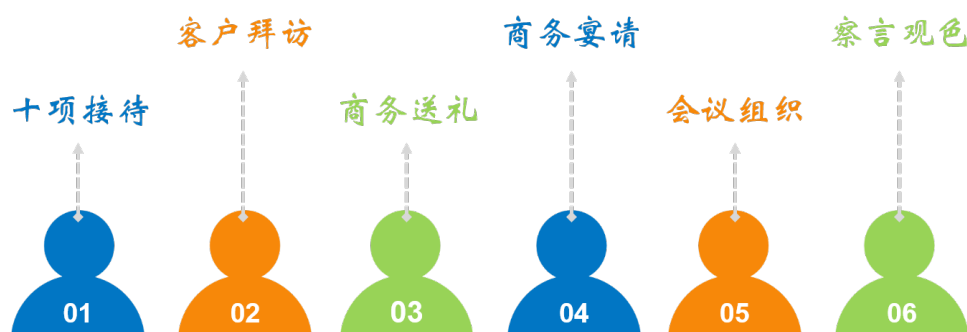
模块一 沟通素质



- ★ **FABE 利益介绍法**：站在客户面前，用自己的语言，声情并茂的介绍产品。要求要达到十分钟，避免语言空洞、像在背书，要站在客户角度，像唠家常一样娓娓道来。
- ★ **SPIN 引导问答术**：是一种专业销售提问技巧，也称“顾问销售或引导销售”技术。经过训练，销售人员可以根据不同的客户需求设计相关的提问话术，形成客户引导。
- ★ **销售故事**：生动、逼真陈述事件的能力。经过训练，销售人员可以编写不同类型的销售故事，并声情并茂的讲给客户听，以达到加深印象、引发共鸣的效果。
- ★ **“客户体验”产品展示**：让产品自己开口说话，针对产品设计一套展示体验动作，通过客户体验，达到吸引注意、引发兴趣、刺激客户需求、实现客户购买的目的。
- ★ **深度赞美**：赞美最有效的沟通武器。经过训练销售人员可以根据客户的自身特点，挖掘出客户默认的赞美要点，并用客户可以接受的语言，进行直白、隐晦赞美。
- ★ **六式寒暄术**：没话找话的一种沟通能力。经过训练，销售人员可以迅速寻找客户可以接受的共同话题，建立融洽的沟通氛围，拉紧相互的沟通关系，避免尴尬。

模块二 待人接物

待人接物



- ★ **十项接待**：商务接待中的部署协调，塑造融洽招待氛围，客情关系的开发维护。包括：来访客户的行程安排、人员招待、车辆调配、住宿协调等程序与规范；
- ★ **客户拜访**：客户拜访中的言行举止，坐席安排，气氛营造，尴尬排除等，包括：拜访客户时从进门、落座、寒暄、讨论、告别、跟进等基础行为模式；
- ★ **商务送礼**：面对中国国情的礼尚往来，送礼规则及艺术技巧。包括：礼品的选择、送礼的方式方法、时机把握、语言表述、尴尬排除、禁忌等内容；
- ★ **商务宴请**：读懂餐桌上的生意经，餐桌文化的理解，气氛的营造，人员安排部署，餐桌沟通与交流规则等。包括：会议宴请、正规商务宴请、普通宴请的座次、程序、规范等；
- ★ **会议组织**：各种会议组织，人员安排，会议目的达成等，包括：经销商大会、技术研讨会、产品发布会、招商大会等各种会议的组织；
- ★ **察言观色**：不同沟通场景下的客户行为表现，通过客户的行为表现，揣测客户的购买心理及购买欲望。比如：观察客户的决策与成交信号，包括：语言、表情、动作、神态等；

模块三 职业气质



- ★ **121手眼身法**：得体的举手投足、一举一动，交接节奏、姿态训练等，包括站姿、坐姿、行走、跑步、目光、微笑、递接物品、声调、语气等形体塑造；
- ★ **五星职业气质**：人际交往中，从内到外的自身修养，快速获得认同的气质表现，包括：静默、交际、气氛控制、尴尬排除等；
- ★ **六米黄金气场**：快速成为客户关注的人物，形成交际势能，体现个人影响力。包括：关键词语、关键位置、关键动作、人际安排、语气语调等等；

- ★ **客户化形象**：适合产品及客户审美的个人形态，增强客户亲近感的职业包装与形象塑造。包括：服装、饰品、鞋袜、用品、车饰、工具等。

模块四 销售精神



- ★ **军事训练**：接受严格的军事训练，实现思想军事化、生活军事化、行动军事化；树立遵守纪律、执行命令、完成任务的销售做风；
- ★ **销售口号**：将根据销售工作需要，凝练训练口号，并在训练中进行操练、体会；
- ★ **演讲朗诵**：销售人员通过朗诵前言，达到理解自身职责、树立正确工作目标的目的；
- ★ **价值理念与关键行为**：针对销售工作的要求提炼关键行为，并编写成关键行为字典；

心理素质

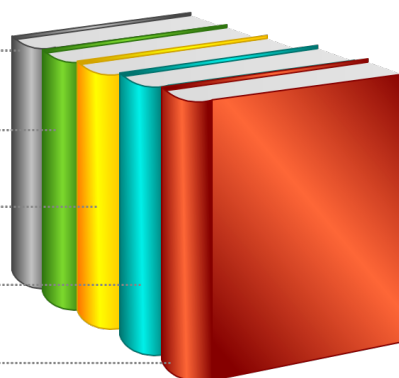
01 抗压能力

02 克服恐惧

03 克服自尊

04 自我调节

05 敌对情绪克服



- ★ **抗压能力**：行为素质训练将在全封闭、军事化的状态下进行，学员必须经受一天 24 小时的 体力、脑力及心理磨炼；
- ★ **克服恐惧**：学员将在训练中接受各种具有挑战性的对抗演练、展示，锻炼克服紧张、恐惧 的能力；
- ★ **克服自尊**：训练中学员会经历在体力、脑力的各种挫折以及必要的惩罚，通过挫折训练达 到克服自尊心理的目的；
- ★ **自我调节**：训练中将指导学员勇敢面对挑战、失败，并掌握在受到挫折后，快速自我调节，自我恢复的能力；
- ★ **敌对情绪克服**：面对敌对情绪，如何避免激化矛盾，有效化解矛盾，控制自我情绪。

【说 明】

煅铸模压式训练是一种**教练式**的训练系统，绝非传统的课堂培训，其训练主要体现在**销售实战的效果**上。

煅铸模压式训练也不是课堂培训后就结束了，为了确保实战效果，训后还需要辅以对参训学员进行作业辅导和**实战随岗辅导**，大型集团和人海战术的销售团队更需要添加典型标杆训练等实战模式。

所以煅铸模压式训练，不是简单的若干课程和课时的累加，而是为企业构建一套销售人员的标准化、职业化训练系统，并为企业在此训练期间培养若干名教练级销售培训师。企业今后可以依据此煅铸模压式训练系统，不断渐进、提炼、归纳，形成**一套快速培养批量销售人才的“生产线”**。