

一个“快速制造”批量合格销售顾问、客户经理的训练系统

销售精英训练系统—— 煅铸式模压训练体系（7天）

课程研发及主训：孙郊亭教练

煅铸式模压训练体系简介：

煅铸式模压系统训练体系共分为三个阶段。

一是煅铸训练阶段即主要是课程设计阶段。

二是模压训练阶段即批量定制大规模训练阶段。

三是实战指导随岗纠错阶段即在销售实战中教练对销售士官进行岗位指导阶段。

针对“冰山模型”胜任素质所进行的模压式训练共分四个模块系统：

专业胜任素质：包括专业技能、知识、经验等。

心理胜任素质：包括抗压能力、自我控制、自我认知、人际敏感度等。

管理胜任素质：包括领导团队、协调沟通、解决问题、团队合作、学习与创新等。

职业化胜任素质：包括职业道德、诚信观念、公平行为、文化认同等。

系统/单项课程训练大纲

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

一、“职业修为”煅铸训练《阳光心态》

训练目标：
1、学会培养自信，驱除内心的恐惧、懈怠和悲观；
2、学会培养乐观心态，以阳光的情绪去工作；
3、学会主动出击，不去等待、抱怨、指责、借口和逃避；
4、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；
5、学会养成乐观积极的工作兴趣并在工作中焕发激情；
6、学会规划自己快速成功人生，情绪稳定、坚定目标、自觉忠诚；
7、学会通过自身的阳光心态与行为，去感染别人带动团队。
关键技能训练科目：
1、十秒钟自我激励；
2、面对消极情绪的心理暗示；
3、自我激励；
4、情绪转换与自我改变
5、阳光心态的七个工具应用
训练工具：
1、28天晨读训练法一套；
2、不良情绪心理暗示一套；
3、不良情绪归纳图示一套；
4、自我不良情绪解决方案一套；
5、自我阳光心态训练术一套

二、“管理技能”煅铸训练《煅铸执行力的关键行为》

训练目标：
1、能够通过关键行为提升员工的执行力；
2、能够通过关键行为提升主管的领导力；
3、能够通过关键行为倍增领导的执行规划与决策能力；
4、能够通过关键行为凝练目标管理，提升工作效果；
5、能够通过关键行为增强绩效考核的准确性；
6、能够通过关键行为清晰流程管理的准确性。
关键技能训练科目：
1、企业文化价值理念演绎；
2、企业口号与行为解析；
3、市场营销计划与行为的解析；
4、绩效考核关键行为解析；
5、年度计划关键行为解析
6、主管任务计划书关键行为解析
7、合格销售士官关键行为解析。

训练工具：
1、企业文化关键行为手册一套；
2、企业市场新产品推广计划行为手册一套；
3、普通计划书与关键行为计划书比较纠错表一套
4、关键行为考核表一套

三、“沟通素质”煅铸训练 I 《FABE 利益说明术》

训练目标：
1、能够通过介绍，一分钟激发客户需求；
2、能够清晰地讲述项目和产品；
3、能够有效地烘托产品的价值、性价比；
4、能够快速阐述在竞品中的优势和卖点；
5、能够专业、通俗、简洁、生动地简述产品；
6、能够通过例证令客户信服产品的优势、卖点。
关键技能训练科目：
1、10 分钟产品介绍：
2、100 字精准推介：
3、一句话震撼推介：
4、产品说明一问一答：
5、标杆训练法：
6、拦截训练法：
7、第三方证明素材提炼汇集：
8、FABE 实战应用散打式训练。
训练工具：
1、《10 分钟产品介绍》范文 2 套
2、《100 字精准推介》范文 2 套
3、《FABE 利益说明术》教材 1 套
4、《FABE 技能要点及评测技术》1 套

三、“沟通素质”煅铸训练 II 《SPIN 引导问答术》

训练目标：
1、能够用一两个问题引发客户的强烈关注；
2、能够通过问题激发客户对项目和产品兴趣；
3、能够有效探询客户的需求意向；
4、能够通过问题处理客户的异议
5、能够通过询问引导客户成交；
6、能够通过渐次的探询说服客户。

关键技能训练科目：
1、客户驻足性探询技能：
2、强势异议处理技能：
3、暗示性尝试成交技能：
4、客户沟通的控场技能：
5、SPIN 逻辑思维引导技能：
6、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

三、“沟通素质”煅铸训练Ⅲ《BPSP 强势沟通术》

训练目标：
1、能够学会有效探询客户的信息；
2、能够学会沟通中的“控场引导”
3、能够学会在沟通中牵引客户思路；
4、能够掌握顾问式销售的“一问一答”核心技能；
5、能够学会强势沟通技能。
关键技能训练科目：
1、“FABE”的核心利益询问术；
2、“FABE”中的“BE”说服术；
3、“SPIN”与“FABE”沟通结合应用；
4、技能辩论会
5、《BPSP 技能要点及评测技术》1套
训练工具：
1、“BPSP”陈述型问句教材一套；
2、“BPSP”反问型问句教材一套；
3、“BPSP”设问型问句教材一套；
4、《BPSP 技能要点及评测技术》1套

三、“沟通素质”煅铸训练Ⅳ《AIDMA 客户体验》

客户体验=拓客+锁客+养客+生客

训练目标：
1、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。

2、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。
3、能够学会根据不同的客层，做恰当的产品展示与体验动作。
4、能够学会制作产品的展示与体验动作，形成工具化行为。
5、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。
关键技能训练科目：
1、《AIDMA 客户体验语言引导》
2、《AIDNA 客户体验产品生动化展示》
3、《AIDNA 客户体验产品生动化表演、讲解》
4、《AIDNA 客户体验行为引导设计》
训练工具：
1、《产品生动化演示套路动作脚本》
2、《产品生动化演示套路动作脚本话术》
3、《产品 AIDMA 客户体验》展演录像
4、《产品 AIDMA 客户体验技能要点及评测标准》

四、“销售技能”煅铸训练 I 《销售证明故事》

训练目标：
1、通过编写故事打动客户，激发客户需求。
2、通过提炼利润故事引导客户的需求。
3、通过编写产品故事起到利益证据的说服效果。
4、通过编写三种类型的销售故事汇集助销工具包。
5、通过编写销售故事处理客户异议。
6、通过编写销售故事引导客户成交。
关键技能训练科目：
1、归纳、整理销售经典案例；
2、编写简练、跌宕的故事情节；
3、利润、利益、效益故事的编写；
4、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

四、“销售技能”煅铸训练 II 《赢在价格商务谈判》 《LSCPA 异议处

理》

训练目标：
1、学会怎么做一报价就令客户感到价格很实惠？
2、学会如何快速赢得客户信任提高产品价值？
3、学会如何引导客户思路，巧妙应答客户超低报价？
4、学会嫁接客户思路如何应答客户超低还价；
5、学会赢得客户的直线杀价；
6、学会赢得客户的要挟性报价与还价；
7、学会在处理客户杀价中快速成交；
关键技能训练科目：
1、价格安慰技能
2、产品价值烘托技能
3、客户同位心理引导
4、抱怨平息术技能
5、价格异议处理问答话术
6、服务与沟通意识
训练工具：
1、价格异议处理问答话术一套
2、客户常见价格心理分析手册一套
3、价格异议处理成交话术一套
4、服务行为素质训练
5、沟通行为素质训练
6、《价格商务谈判技能要点及评测技术》1套

四、“销售技能”煅铸训练Ⅲ《无痕迹促成》

训练目标：
1、学会应用“假定承诺法”促进客户成交；
2、学会应用“门把法”促进客户成交；
3、学会应用“富兰克林法”促进客户成交；
4、学会应用“行为引导”促进客户成交；
关键技能：
1、行为引导成交训练
2、暗示性无痕迹成交训练
3、产品说明后成交技术训练
4、异议处理后成交技术训练
训练工具：
1、《引导成交的行为训练教案》
2、《引导成交的语言训练教案》
3、《图示法成交训练手册》

