

【“UFC式”营销训练经典课程】

传统培训是嘴对耳朵，是一种听懂了销售却很难复制的理念学习
锻造训练是手把手教，是一种用工具强化辅导与传承的能力训练



销售团队辅导与传承训练

——销售“士官团队”的“工具化训练”

销售教练 孙郊亭



★【目标学员】

销售管理团队、销售储备干部

★【销售症结】

- 如何快速提升销售团队的整体能力与销售业绩？
- 如何通过工具化辅导销售团队？
- 如何用工具化把实战销售能力高效传承？
- 为什么销售中靠碰壁来积累经验而没形成传承工具？

★【训练收益】

- 掌握用德国式工具化来进行销售教练的能力；
- 掌握用标准化模式辅导下属的工具化性实战能力；
- 掌握团队协防中使用“传承”关键行为技能来提升团队行为力；
- 管理岗掌握一套快速培育新人的“人才生产线”的建造模式。

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”！

训练大纲（2天）

一、管理岗传承与辅导技术《教与学》

★★★★★《团队传承技能的关键行为》训练

训练目标：
1、能够通过关键行为提升辅导下属的能力；
2、能够通过关键行为提升管理岗的教练能力；
3、能够通过关键行为倍增管理岗的团队经验的传承能力；
4、能够通过关键行为凝练团队的协防管理管理，提升工作绩效；
5、能够通过关键行为增强团队与单兵销售实战操作的执行力；
6、能够通过关键行为清晰团队辅导的工具化管理的准确性。
关键行为执行力“管理技能”煅铸训练
关键技能训练科目：
1、培训与训练的方法解析；
2、团队经验的萃取方法与工具性操作；
3、实战版本“话术”制作与科学化训练；
4、团队实战型工具化的提炼技术解析；
5、团队协防的关键行为执行力解析
6、销售团队实战培训与辅导中的教练式训练方法。
训练工具：
1、销售团队工具化辅导手册一套；
2、销售团队工具化教练手册一套；
3、快速培训新人的方法性工具手册一套

二、销售管理岗团队传承的技能训练：

★★★★★《FABE 产品利益说明术工具化》传承训练 1

训练目标：
1、能够通过介绍，15秒激发客户需求；
2、能够简洁、清晰并卖点突出地讲述产品；
3、能够有效地烘托产品的价值和性价比；
4、能够快速阐述产品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、能够通过强有力的例证令客户信服产品的优势、卖点。

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：

- 1、100 字精准推介：
- 2、一句话震撼推介：
- 3、第三方证明素材提炼汇集：
- 4、FABE 实战应用散打式训练。

训练工具：

- 1、《1 分钟产品介绍》范文 2 套
- 2、《100 字精准推介》范文 2 套

★★★★《SPIN 引导问答术》传承训练 2

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。

“沟通素质”锻造式训练

销售就是跟客户沟通，一个良好的沟通，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：

- 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：

训练工具：

- 《客户驻足性问题集成》1 套
- 《有效探询客户需求集成》1 套
- 《SPIN 引导问答话术》教材 1 套

★★★★《高速说服》传承训练 3

训练目标：

- 1、通过编写例证打动客户，激发客户需求。
- 2、通过提炼例证引导客户的需求。
- 3、通过编写三种类型的销售例证汇集助销工具包。

4、通过编写销售例证处理客户异议。

5、通过编写销售例证引导客户成交。

“销售技能”煅铸训练

销售关键技能训练科目：

1、归纳、整理销售经典案例；

2、编写、口述简练、跌宕的例证情节；

训练工具：

《产品疗效故事》1套

《竞品恐吓故事》1套

1、为什么很多销售在客户一讲价就态度生硬丧失了成交？

2、为什么很多人在客户“考虑考虑”时，则江郎才尽、坐失良机？

3、为什么很多销售人员在客户杀价提条件时，形同“被告”？

★★★★《用价值赢在价格》传承训练 4

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、客户同位心理引导

2、LSCPA 抱怨平息术技能

3、价格异议处理问答话术

4、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