

【“OJT式”营销训练经典课程】

传统培训是嘴对耳朵，只是一种提升营销士官能力的理念灌输
“OJT”训练是手把手教，是多向强化营销士官能力的工具和方法

遵守纪律 执行命令 完成任务！



“OJT”营销士官特训

——为企业大批量“锻造”合格销售管理人才

OJT 营销教练 孙邈亭

◎【内训现状】

- 为什么培训讲了很多，但销售经理们总觉得“不解渴”
- 为什么老销售觉得培训只能玩“激情和理念”不能“玩真的”
- 为什么营销干部认为实用的销售培训只能靠“自己干”
- 为什么让企业的销售培训体系“花钱不少”却“效果了了”

◎【企业症结】

- 营销干部急需掌握“建造人才生产线”的训练能力
- 培训体系没有训练就犹如一个没有发动机的“空壳子”

◎【培训收益】

- 通过掌握“OJT”训练技能，把“学生”变成“士官”
- 通过训练，让“连排长”一个月就成“管理好手”？

➤ 销售培训一直靠课堂上讲和演练的效果怎么样？

【营销训练解析】培训不能靠讲，很多技能讲是不行的，必须要练。对营销管理干部的专业性和职业素养培训首先是训练。那么就需要掌握“我说你听；我做你看；你做我看；你做你讲”的“OJT”训练技能。从训练中，使营销干部提升管理素质，打赢市场！

◎【训练对象】

销售经理、销售内训师



- 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



课上交互

课下训练

分级过关

跟进辅导

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

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	训练模块	训练科目	培训方法	训练方法	课时
一	职业修为	1、阳光心态	TA 课堂法	OJT 训练	2~5H
		2、忠诚是一种能力	TA 课堂法	标杆训练	3
二	管理技能	3、 关键行为执行力	TA 课堂法	OJT 训练	2~8
		4、 营销地图精细管理	TA 课堂法	标杆训练	1~5
三	沟通素质 客户技能	5、 FABE 利益推介术	TA 课堂法	OJT 训练	2~24
		6、SPIN 引导问答术	TA 课堂法	OJT 训练	2~24
		7、BPSP 强势沟通术	TA 课堂法	OJT 训练	2~24
		8、AIDA 客户体验	TA 课堂法	模拟训练	2~8
		9、 客户地图精细管理	TA 课堂法	OJT 训练	2~8

		10、六式寒暄术	TA 课堂法	OJT 训练	2~~8
四	销售技能	11、LSCPA 异议处理	TA 课堂法	OJT 训练	2~~24
		12、销售证明故事	TA 课堂法	OJT 训练	2~~24
		13、赢在价格商务谈判	TA 课堂法	OJT 训练	2~~24
		14、无痕迹促成	TA 课堂法	OJT 训练	2~~8
五	职业气质	15、六米黄金气场	行为训练	OJT 训练	2~~24
	行为素质	16、商务基本礼仪	行为训练	OJT 训练	2~~24

说明：红色字体是本次“OJT”训练课程，训练时间：2~~3 天。



一、“管理技能”《关键行为执行力》

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；
关键技能训练科目：
1、市场营销计划与行为的解析；
2、绩效考核关键行为解析；
3、年度计划关键行为解析
4、主管任务计划书关键行为解析
5、合格销售士官关键行为解析。
训练工具：
1、营销团队关键行为执行力手册一套；
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、“沟通素质与销售技能”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：
1) 标杆训练法：

2) 拦截训练法：
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、《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、“沟通素质与销售技能”训练 II 《SPIN 引导问答术》

营销地图【客户+市场=区隔+营销战略+销售战术实施】

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：
《有效探询客户需求集成》2 套
《暗示性尝试成交》2 套
《SPIN 引导问答话术》教材 1 套

三、“沟通素质与客户管理技能”训练 IV 《AIDMA 客户体验》

客户地图【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、“纯粹销售技能” I 《销售故事说服》

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、“纯粹销售技能” II 《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、“纯粹销售技能”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》



► 作业跟踪辅导

所有参训学员回到企业之后，必须针对课上学习的关键技能，结合企业的实际情况，完成所留的技能作业，企业营销教练将通过邮件、视频指导学员进行改进，并最终达到实战水平！



▶内部技能展演

为保证训练真正落地，所有参加训练学员在完成作业的基础上，教练将指导其进行技能演练，并在企业内部进行技能展演，企业营销教练将在现场进行指导评判！



▶销售业绩跟踪

经过训练的销售人员只要能够通过上面两关，销售业绩自然会有明显提高。销售是否愿意坚持、是否愿意应用，完全在于我们传授的内容是否真的对他们有帮助！这一点已经被大量的企业实践所证明！

☆☆☆☆☆ **销售企业一定要有一套快速培养“销售士官”的人才训练系统，来确保企业基业长青。**

☆☆☆☆☆ **真正的人才必须**

在营销中具备“击倒”的能力。我们为您提供一套人才培育训练系统！