

【“UFC式”营销训练经典课程】

传统培训是嘴对耳朵，只是一种提升销售人员能力的理念灌输
煅铸训练是手把手教，是多向强化销售人员能力的工具和方法



遵守纪律 执行命令 完成任务!

传统培训是以讲为主，但讲了不等于听了、听了不等于做了，销售实战中“做”的技能。必须依靠系统、准确的训练

- 为什么很多新人需要“混”几个月才能上单？
- 为什么很多销售人员在销售中像僵尸般找不到感觉？
- 为什么很多销售在业务中只能靠自己的碰壁来积累经验？

★【训练收益】

- 提升销售人员开拓客户群技能；
- 全面提高销售人员的职业销售技能和客户沟通技能；
- 增强销售人员用价值而非减价成交的成交能力；



- 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



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”！

▶ 情景一：


很多知识娴熟、勤勤恳恳，任劳任怨的销售人员，却总是不能完成公司的销售任务；而一个层次不高，对产品都不太了解的销售人员，却能结交大批朋友，超额完成任务！

▶ 情景二：

一个能说会道的销售人员，却总是被客户拒绝；而一些默默无闻的销售人员，却能被客户喜欢，挣得更多订单！

“销售高手”训练大纲（1天）

职业销售人员的顾问式销售技能训练：

1	<p>FABE 感动客户说明术训练</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、 卖点讲述项目和产品； 2、 1分钟的产品优势和卖点说明训练； 3、 10分钟的产品优势和卖点说明训练； 4、 专业、通俗、生动地简述产品训练； 5、 通过例证令客户信服产品卖点。 	
2	<p>SPIN 客户需求激发术训练</p> <ol style="list-style-type: none"> 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	<p>LSCPI 打赢客户价格战训练</p> <ol style="list-style-type: none"> 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、 案例复制与操作解析 	
5	<p>无痕迹客户成交引导术训练</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、 如何引导客户签单的案例解析 2、 成交前的催化技术 3、 无痕迹成交的引导技能 4、 高速成交案例复制与操作解析 5、 学员的成交工具制作 	
方案、演示、纠错训练模式		



客户的“粘性”客户管理技能：

1 客户群的开拓方法

把大量的销售团队，快速“制造”为业绩合格的销售人员；
把需要一两年实战经历的销售新人，一个月就训成“好手”。