

一个“快速制造”批量顾问式销售高手的技能训练与传承系统
——煅铸式模压训练体系（4天）



销售高手职业销售技能训练大纲

“UFC”营销教练：孙郅亭教练

★**培训对象**：销售经理；大客户销售岗；

★**培训时间**：4天。（单项训练时间另行确定）

★**培训目的**：用销售工具训练替代销售技巧培训，实效落地、确保打赢。

针对胜任素质所训练的四个模块系统：

专业胜任素质：包括专业技能、知识、经验、工具、方法等。

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、职业心态、行为素质、文化修为等。

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	2H
二	管理技能	2、关键行为执行力	TA 课堂法	OJT 训练	3H
三	沟通技能	3、FABE 利益推介术	TA 课堂法	OJT 训练	3H
		4、SPIN 激发需求术	TA 课堂法	OJT 训练	3H
四	客户技能	5、精细化客户管理技能	TA 课堂法	OJT 训练	3H
		6、高速说服客户训练	TA 课堂法	OJT 训练	3H
五	销售技能	7、赢在价格商务谈判	TA 课堂法	OJT 训练	3H
		8、无痕迹之促成秘籍	TA 课堂法	OJT 训练	2H
六	行为素质	9、商务与接待礼仪训练	行为训练	OJT 训练	2H

职业人员更需要专业性！

只有客户的完全信任才会有投资！



★ 训练目标：

- 1、学会培养自信，驱除内心中的恐惧、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

■ 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”《关键行为执行力》训练

★ 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

▶ 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、聪明机灵的销售人员，却经常遭到客户的拒绝；而一些看起来憨头憨脑、沉默寡言的销售人员反而会赢得客户喜欢，挣得更多订单！

- 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、“沟通素质与销售技能”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的兴趣；
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：
1 《客户驻足性问题集成》2 套
2 《有效探询客户需求集成》2 套
3 《暗示性尝试成交》2 套
4 《SPIN 逻辑思维说服术》1 套
5 《SPIN 引导问答话术》教材 1 套
6 《SPIN 技能要点及评测技术》1 套

三、“沟通素质与销售技能”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、可反测“客户技能”训练Ⅳ 《精细化客户管理技能》

【客户管理=拓客+锁客+养客+生客技能】

★ 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、《精细化客户分类管理》
2、《可量化客户数据正反向测评技术》
训练工具：
1、《精细化客户管理手册》
2、《客户数据分析、测评、考核与工作量核定》

▶ 情景三：

西服革履、仪表堂堂的销售人员，有时并不能赢得客户的喜欢，甚至遭到客户反感；而那些看起来貌不惊人、朴实无华的人反而能与客户打成一片！

▶ 情景四：

与客户见了多次面，说了很多话，也没有引起客户兴趣；而有些销售人员只见了一次面，说了一句话，就能给对方留下极好的印象！

★ 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

四、“纯粹销售技能”II 《价格谈判与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、学会如何快速赢得客户信任提高产品价值？
4、学会如何快速赢得客户信任提高产品价值？
5、学会如何引导客户思路，巧妙应答客户超低报价？
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 《无痕迹行为促成秘籍》

★ 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； |
| 5、学会引导客户思路，直接带入成交； |
| 6、学会利用客户习惯，直接并入成交。 |

★ 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》 |