

【“UFC式”营销技能工具化训练】

传统培训是嘴对耳朵，一般是对销售人员理念的灌输
实战训练是手把手教，重点用工具和方法提升销售能力



银行卡【销售高手】特训

——为企业大批量“快速训练”优秀销售团队

“UFC式”营销教练 孙郊亭



★【目标学员】

银行业区隔经理、渠道经理、大客户销售人员等销售岗

★【销售症结】

- 为什么很多销售人员迟迟打不开大型客户？
- 为什么很多销售人员屡屡浪费良好的市场资源？
- 为什么很多销售人员在只能靠销售教训来积累经验？

★【训练收益】

- 强化销售团队精准开拓市场的营销能力；
- 强化销售团队“大型客户”的销售能力；
- 掌握快速激发“大客户”对银行卡需求的能力；
- 掌握“场景与路演”的顾问式销售工具与方法；
- 掌握销售“漏斗”管理工具实现对新人的“快速传承”。



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！实训用销售工具实现技能的“有效传承”！

- 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



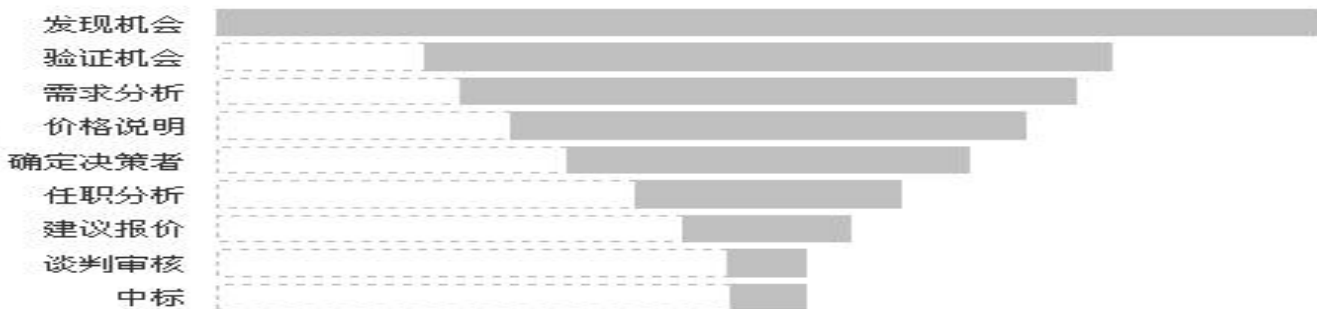
单兵销售力=[技能+销售装备]×职业素养
团队销售力=[销售工具+传承]×团队精神

传统培训是以讲为主，但讲了不等于听了、听了不等于会了，实战中“打赢”的技能，必须靠工具式做系统的训练！

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！

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！


销售漏斗图




银行卡“销售高手”训练大纲 (2天)

(销售高手顾问式销售技能训练)

第一模块：市场开拓与客户管理技能训练：

1	客户群的开拓方法	
2	大数据化的精准客户分类	
3	市场营销的客户地图制作	
4	拓客、集客、生客的“漏斗式”客户管理流程与体系	
5	“漏斗”客户管理技能训练	
6	“漏斗”客户管理技能工具制作	

第二模块：路演与路展技能训练：

1	“漏斗”场景销售流程	
2	“漏斗”拦截式场景销售	
3	“漏斗”钓鱼式场景销售	
4	路演与路展的销售工具	

第三模块：销售漏斗的工具化技能训练：

1	<p>FABE 感动客户说明术训练</p> <p>1、 一句话的银行卡卖点训练； 2、 一分钟的产品优势和卖点说明训练； 3、 专业、通俗、生动地简述产品训练； 4、 通过例证令客户信服银行卡收益。</p>	
2	<p>SPIN 客户需求激发术训练</p> <p>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；</p>	
3	<p>高速沟通与深度赞美训练</p> <p>1、 快速赢得客户的好感 2、 用高效沟通与客户交朋友 3、 学会认可与欣赏客户行为 4、 高效沟通客户的案例分解</p>	

4	<p>LSCPI 客户异议处理术训练</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 	
<p>讲解、互动、方案、演示、纠错训练模式</p>		

把大量的销售团伙，快速“制造”为业绩合格的销售团队；

把需要一两年实战经历的销售新人，一个月就训成“高手”。

☆我们在培训中为企业制作漏斗体系**的**实战销售工具**，确保在销售中真正“**打赢**！”**

