

《打造会展业销售精英特训营》

课程背景：

如何有效培养和训练销售人员？激励员工的方法有哪些？管理工作中有哪些适合授权？什么是绩效评估制度和有效的绩效评估方法？当团队成员遇到问题时，销售经理如何与他们沟通？如何主持团队会议，使所有成员热情参与……只有得到团队成员的信任，对部属赏罚分明，才能够带动每一个人的热忱，并让部属随时能找到自己；杰出的销售经理要学会设定目标，运用训练或指派任务，让团队一步步朝着规划的目标前进。

课程目标：

- 1、从根本上理解会展业的客户销售
- 2、对会展行业销售流程由一个清晰的认识
- 3、能够从会展行业销售流程中找到销售队伍所存在的不足，并且能够运用科学的符合销售规律的方法进行系列培训
- 4、建立起适合本企业的销售培训体系
- 5、增强会展行业销售的技能与水平
- 6、提高销售队伍的凝聚力
- 7、有计划、有组织、与目标的实施培训与销售活动

课程时长：2天，每天6学时。

课程对象：会展行业客户销售人员、销售管理者

课程大纲：

第一章 从会展业销售流程认识会展行业销售的本质

- 1、三位一体的市场营销轴
 - (1) 营销体系 一对多 快消品
 - (2) 销售体系 一对一 工业品
 - (3) 服务体系 多对一 运营商
- 2、一般会展行业销售培训的重点
 - (1) 行业知识
 - (2) 产品知识
 - (3) 竞品知识
- 3、会展行业培训没有效果的主要原因
 - (1) 中国特色的会展行业销售需要中国特色的方法
 - (2) 以往会展行业销售只重视了行业、产品和竞品知识
- 4、从本质及规律上重新认识会展行业销售
 - (1) 中国特色的会展行业销售是需要先交朋友，再谈客户
 - (2) 客户拿你当朋友，而不是你拿客户当朋友

5、会展行业销售的流程

- (1) 交换公开信息
- (2) 交换半公开信息
- (3) 交换隐私信息

第二章 会展行业销售的核心技能

一、专业的产品知识

- 1、产品技术知识：数据、性能、市场
- 2、竞品技术知识：比较、趋势、市场
- 3、客户心理知识：偏好、感觉、认知
- 4、标售流程知识：特优利、关系、售后

研讨：针对现实中自己的队伍，如何利用专业性切入到销售当中？

二、灵活的异议处理

- 1、常见棘手问题的经验
- 2、常见商务往来的经验
- 3、常见矛盾处理的经验
- 4、常见客户要求的经验

研讨：异议处理对于销售的重要作用。

三、核心的人际关系

1、会展行业销售流程中人际关系的重要作用

- (1) 人际关系的本质
- (2) 人际关系交往的实质
- (3) 人际关系交往的规律

2、销售的本质为交换信息

- (1) 交换公开、半公开和隐私信息

3、交换信息的内容和标准

- (1) 如何交换公开信息
- (2) 如何交换半公开信息
- (3) 如何交换隐私信息

第三章 针对不同的客户选择不同的沟通方法

1、清晰的思维

- (1) 左脑的逻辑思维
- (2) 右脑的形象思维
- (3) 全脑思维

2、良好的倾听

- (1) 聆听的4个层面
- (2) 聆听的13个技巧

3. 优秀的语言表达能力

- (1) 讲述
- (2) 叙述
- (3) 表达
- (4) 讨论
- (5) 陈述
- (6) 解释
- (7) 回应
- (8) 提问

4种辅助表达工具

- (1) 垫子
- (2) 主导
- (3) 迎合
- (4) 制约