

销售风暴——攻心销售

课程背景：

大家都学过看过很多关于如何做好销售的销售课程和销售书籍，有的是细节方面讲技巧的，有的是讲销售策略的，也有的是宏观角度讲销售系统流程的。为什么你的销售业绩无法提升？为什么你团队销售业绩无法倍增？为什么你企业的销售业绩无法突破？你是否想过？细节好、策略好、系统好，如果没有把思想贯穿其中，那销售还只是销售层面上的销售，不能把握销售的核心，业绩无法倍增，因此，就“销售”这个词来讲，不管是大营销战略还是销售人员与客户之间的面对面销售，都应该把握一种思想，就是你的销售人员对销售、对自己、对产品、对客户、对成交的思想态度，在这种主导思想态度的指导下再运用其中的技巧，这种思想就是攻心。

《销售风暴》课程分享销售要从攻心开始的思想，我们提出：销售要从攻心开始才能有所成，而在攻心的过程中，关键要做到五颗心：坚信销售、坚信自己、坚信产品、坚信客户、坚信成交。这五颗心，要贯穿于销售的全过程当中。在销售的过程中，不管是初次拜访还是产品介绍阶段，或者是最后的成交阶段，都要以这五颗心为主导，牢牢抓住攻心的思想，再运用销售过程中的一些技巧，便可以很快获得客户的心，从而达成销售。《销售风暴》是教你攻心销售的课程，《销售风暴》是一次帮你销售的革命，《销售风暴》是专家做销售实战过来的精华，使你的销售业绩和你的收入迅速倍增。让你从心开始，对销售的信心、对自己的信心、对产品的信心、对客户的信心、对成交的信心，达到五心级销售赢得客户的心！

课程目标：

- 1、帮助你对销售的前途和未来增强信心
- 2、帮助你对自己在销售过程中增强信心
- 3、帮助你对自己所销售的产品增强信心
- 4、帮助你在和客户沟通中增强你的信心
- 5、帮助你再与客户沟通中增强成交信心
- 6、掌握成功人士的销售之道
- 7、掌握名片销售的策略和技巧
- 8、掌握介绍产品可立刻引起顾客兴趣的技巧
- 9、掌握打开销售成功之门的策略
- 10、掌握顾客的人格模式和购买模式
- 11、掌握与不同类型的顾客的[销售技巧](#)
- 12、掌握与客户的沟通技巧和策略
- 13、掌握化解顾客障碍的方法
- 14、掌握化解顾客抗拒的策略
- 15、掌握与顾客顺利成交的技巧

16、掌握短时间提升业绩的策略

课程时长：2天

课程对象：管理层、销售团队

课程大纲：

第一章 本质：销售之道

- 1、成功人士的销售之道
- 2、商业生活中，销售体现的终极意义
- 3、对的不等于有结果、有道理不代表有用
- 4、小名片与大销售

第二章 坚信销售之心

- 1、掌握销售真谛
- 2、如何介绍产品才可以引起顾客的兴趣
- 3、销售的自我定位

第三章 坚信自己之心

- 1、自信是销售成功的核心要素
- 2、转换抗拒，打开销售成功之门
- 3、只要我不放弃，客户永远拒绝不了我

第四章 坚信产品之心

- 1、销售的心态：交换原理
- 2、坚信产品的核心：拼命复制成功案例
- 3、为什么老板今天可以当老板，员工只能成为员工

第五章 坚信客户之心

- 1、价值观同步
- 2、顾客的人格模式和购买模式
- 3、如何与客户沟通

第六章 坚信成交之心

- 1、化解顾客障碍方法
- 2、解除顾客抗拒策略
- 3、顺利成交技巧