

《选择销售，实现你的梦想》

——实战训练：销售精英养成系列

主讲：常钰秋

【课程背景】

改革开放后的中国，中国的经济发展迅猛，计划经济过渡到市场经济，使得商家竞争越来越趋向于白热化、产品同质化越来越严重，消费者越来越精明，如何让顾客的需求转化成商家的利润？毋庸置疑，直接面对消费者的一线销售人员作用越来越重要！做为直接创造业绩从而影响企业盈利的关键人物，销售人员日复一日的工作,到底是在为企业创造顾客为企业带来丰厚的利润,还是让来之不易的顾客流失掉，则主要取决于销售人员的各项素质的优劣程度与技能高低，以及对企业的归属感。

如何让销售人员热爱销售工作，忠诚企业，在企业内部求发展，这是一个全新而重要的课题，21世纪，什么最重要？人才！我们的课程就是要帮企业培养出为企业所用的人才...

【解决问题】

- ★ 运用正确的职业心态,来应对职业生涯的挑战；
- ★ 如何让员工认同企业文化,以企业为家,与企业同呼吸,共命运？
- ★ 如何使销售人员热爱销售并快乐地工作，使自己更加出类拔萃？
- ★ 明确销售人员应该具备的各项素质、能力及职责
- ★ 理解团队的重要性及快速融入

《选择销售，实现你的梦想》助您实现业绩倍增，销量翻番！

【针对行业】

拥有连锁门店及通过一线销售人员实现企业利润的各行各业：餐饮、服装、服饰、珠宝、钟表、家具家居、建材、美容美发、母婴、理财贷款、企业客服等。

【授课对象】

销售经理/门店经理、店长/主管/领班、销售顾问/导购、企业内训师等

【标准课时】

1天 7小时（可根据企业实际需求进行灵活调整）

【授课风格】

“培”与“训”相辅相承，“课堂讲授+角色演练+视频教学+案例分析+研讨互动”等。

【课程大纲】

第一部分 销售人员职业发展规划

- 1、当前就业形势及相关数据及就业难的內因与外因
- 2、职业生涯规划的定义、目标与意义；
- 3、各职业生涯阶段情感需求；
- 4、职业生涯规划类型及原则；
- 5、性格测试与职业生涯规划的关系
- 6、亲近销售 什么是销售？
- 7、思考：销售工作可以给我们带来什么？
- 8、销售工作-成功道路上的坚实基础；
- 9、销售人员的角色定位；
- 10、发现销售和成长机会。

视频分享：《天生我才必有用》

第二部分 销售人员的DNA图谱-基本素质

1. 用微笑建立信任，同客户一样的“职业化”；
2. 正确看待销售问题、销售困难和销售挫折，
3. 销售就是毅力、就是忍耐、就是孤独，发现销售机会和成长机会；
4. 销售中没有失败，唯一的失败就是你选择了放弃
5. 把“销售”销售给自己，把自己销售给自己，让销售回归真实
6. 浓厚的销售兴趣、持续的销售激情，坚定销售信念、超凡销售自信
7. 积极的心态，销售中的每份努力都会得到倍增的回收
8. 我们不为失败找借口、要为成功找方法。

视频分享：《一群快乐工作的年轻人》

第三部分 销售人员应具备的技能

- 1、表达与沟通的能力；
- 2、快速行动的能力；
- 3、聆听、思考的能力；

- 4、服务意识的建立及服务顾客的能力；
- 5、观察及判断的能力 自学及与时俱进的能力；
- 6、想象力，创造力，观察力；
- 7、随机应变的能力；
- 8、自学及与时俱进的能力。

视频分享：《最棒的销售》

第四部分 销售人员的团队融入

- 1、落实检查提升个人执行力。
- 2、销售团队的定义、特征及成长阶段
- 3、疯狂“销售文化”的理解
- 4、团队的“5P”构成要素分析；
- 5、既要完美的个人，更要完美的团队:角色互补原则；
- 6、打造高效团队的六大系统工程
- 7、没有规矩，不成方圆:规则的制定与执行。

管理游戏：《还可以更快-挑战不可能》

备注：有任何细节咨询欢迎与我联系沟通。