

# 赢销特种兵—业绩倍增实战宝典

全员自动自发/业绩倍速增长/老板身心解放

您想拥有像阿里铁军这样的销售团队吗？您想拥有像华为铁军这样的狼性团队吗？您想拥有像海尔这样“人单合一”的全员营销团队吗？您想打造一支攻无不克、战无不胜的商界特种部队吗？请带上团队一起参加《赢销特种兵训练营—业绩倍增实战宝典》。本课程以军队管理思想为指导，借鉴特种兵的训练方式，结合阿里、华为、海尔等 500 强企业的营销团队打造体系，全程实战演练，建立“全员营销/人单合一”思维观念。打造一支攻无不克、战无不胜的商界特种部队，为企业提升业绩和利润。

## 【企业家困惑】

- ◆企业人才梯队断档，没有核心骨干，公司战略没有人才执行，错失大好发展机会；
- ◆优秀人才留不住，空降兵存活难，老员工能力不够心态不好，对团队形成负面影响；
- ◆员工积极性不高，责任心不强，一心向钱看，相互推卸责任，不像团队像团伙；
- ◆老板很辛苦，员工不会主动分忧，家族成员/创业元老思维固化，阻碍企业发展；
- ◆老板是公司最大的业务员，核心高管离开成为竞争对手，业绩直线下滑；
- ◆非营销部门认为销售和自己没有关系，导致管理内耗，成本增加，利润下滑。

## 【课程导师】萧金城

营销管理实战专家

商业模式创新导师

国家高级企业培训师

中国管理科学研究院职教所导师



萧金城老师长期致力于企业营销系统建设，是国内资深的营销管理专家，十多年的企业咨询培训经验，直接辅导企业 100 多家，授课场次超过 1000 场，培训人数近 20 万人。课程获得国家版权认证，全国巡回开课 100 多期，并荣获湖南省经信委/中小企业公共服务平台优秀产品；著作书籍《赢销特种兵》成为新华书店/京东/当当网畅销书；在线课程在腾讯/爱奇艺/喜马拉雅/今日头条/时代光华/格局大学/华埔学堂等平台上线。

**【课程对象】**老板带营销团队；非营销部门（客服/人资/财务/生产）均可参加

**【课程时间】**2020 年 10 月 23-24 日（2 天 1 晚）

**【课程地点】**

**【学习投资】**原价：19800 元/人，优惠价：9800 元/人

# 【课程大纲】

本课程以军队管理思想为指导，借鉴特种兵的训练模式，结合阿里、华为、海尔等500强企业的营销团队打造体系，通过全程实战训练和沙盘演练，打破公司全员过去固有的思维观念（销售只是销售部的事，与我无关），建立“全员营销/人单合一”思维观念。不仅让营销团队能力快速提升，同时让人资、财务、生产、后勤、研发等部门人员都具备以结果为导向的思维模式。为企业建立一套自动化营销系统，打造一支攻无不克、战无不胜的商界特种部队，快速提升业绩和利润。

## ——— 4S (Sell) 销售训练系统 ——

### I 敢卖：突破恐惧，强大信念（心法篇）

- 1、**卖信念**：如何获得积极正面的能量，建立强大的销售信念，成为影响力的中心？
- 2、**卖心态**：如何突破销售恐惧，激发无限潜能，成为自我激励的销售高手？
- 3、**卖成长**：如何主动学习，持续精进，从销售员成长为公司独当一面的管理高手？
- 4、**卖专业**：如何从销售的业余选手成为全能型的专业级销售高手？
- 5、**卖努力**：如何通过百倍的勤奋努力，超越竞争对手，创造不可思议的销售奇迹？

### II 能卖：超强沟通，无敌说服（理念篇）

- 1、**卖自信**：如何打开心门，提升个人自信心和影响力，具备超强的销售说服力？
- 2、**卖思维**：如何建立全员营销的思维，员工自动自发，老板真正做到身心解放？
- 3、**卖信赖**：如何赢得客户的信赖和尊重，让自己成为客户唯一的选择？
- 4、**卖卖点**：如何站在用户角度提炼产品卖点，激发客户的购买欲望和冲动？
- 5、**卖认知**：如何从技术性语言转为销售性语言，客户自我催眠式成交？

### III 会卖：洞察人性，绝对成交（成交篇）

- 1、**卖人心**：如何做到一句话打动人心，与陌生客户快速建立信赖感？
- 2、**卖人性**：如何读懂人性，看透人心，成为对方心里最懂他的人？
- 3、**卖思想**：何传递思想和价值，教育客户，抢占客户的心智模式，产品不销而销？
- 4、**卖价值**：如何从卖价格的产品思维转变为卖价值的溢价思维，提升业绩和利润？
- 5、**卖结果**：实战训练：抗拒点解除话术演练（全行业通用）。

### IV 卖好：销量翻倍，业绩倍增（增长篇）

- 1、**卖策略**：如何运用“太极成交法”“四两拨千斤”解除客户提出的所有异议？
- 2、**卖场景**：如何运用场景式沟通模式，见招拆招，应对不同类型的客户？
- 3、**卖大客**：如何选对池塘钓大鱼，锁定优质黄金大客户，让你的产品热销热卖？
- 4、**卖销量**：如何掌握大客户营销谈判策略，提升客单价、成交率和复购率？
- 5、**卖目标**：如何激活团队达成公司制定的目标，实现销量翻倍，业绩倍增？