

本课程以“销售信心、方法、技术带动销售理念、服务意识与销售技术的提高”培训 为核心授课点

## 《引爆销售 飙升业绩》

时间：1天

### 一 课程目的

- 1、**正能量精神**：引导学员以正能量、积极的心态去工作，去服务顾客，从而实现自我的价值
- 2、**销售理念**：指导学员清晰销售逻辑和销售理念，提升对“销”与“售”的认知
- 3、**服务意识**：培训学员提高服务标准，执行“销售 10 心流程”，提高服务意识，从而增强顾客的粘度
- 4、**销售技术**：教导学员掌握销售中，顾客不同异议的应对策略和方法，从而提高成交率和客单价
- 5、**演练实战**：通过现场模拟演练，课后作业落地、PK，让课程转化落地成果，飙升门店业绩

### 二 课程收益

- 经营，企业能赚多少钱靠的是管理；开不开店看的是老板，赚不赚钱看的是店长
- 2、顾客凭什么进店？凭什么购买？凭什么持续复购？凭什么转介绍……
  - 3、如何做到“没有成交的成交”？如何做到“润物细无声”的销售境界呢……
  - 4、为什么顾客在店铺转一圈就走了？如何让顾客在店铺停留的时间更长呢……
  - 5、面临线上线下的竞争压力，怎样让店铺的人员有激情、士气、责任和凝聚力呢……
  - 6、如何让顾客感受到店铺的温馨、有温度的服务呢……
  - 7、如何“朋友式”迎宾？如何赞美顾客？如何挖掘顾客需求？如何促进成交呢……
  - 8、如何找到产品的卖点来满足顾客的需求点呢？如何给到顾客超出期值的服务呢？……
  - 9、店长是店铺的核心“军魂”，让团队都会卖货，才是店铺盈利的核心要素之一



# 助力目标实现



柳叶雄老师

## 二 课程时间与对象

授课时间

1天

培训对象



店长 导购

## 四、授课方式



· 讲授  
· 互动体验

· 小组练习  
· 小组讨论

· 角色扮演  
· 案例分析

· 启发互动式教学  
· 作业辅导式落地

## 五 课程大纲

### 信心方法技术助力 业绩飙升

#### 一、当下终端困境，如何逆势而上

#### 二、信心——是业绩提升的基础

- 1、释放正能量的自我意识
- 2、革除抱怨方能赢得财富
- 3、信心须有实力，实力来自业绩的提升
- 4、业绩提升是信心的保障

案例 1：主动走出店铺

案例 2：红包墙助力业绩提升

#### 三、方法——提升销售业绩

案例：顾客说考虑一下，正确的应对方法和策略是什么？

#### 四、主动出击——提升销售业绩

案例 1：某品牌狠抓 VIP 提升门店销售业绩

案例 2：如何主动服务 VIP 呢？

#### 五、零售技术——提升销售业绩

- 1、折扣的艺术

案例研讨：7.5 折

如何将“买 3 送 1 再送 600，（假设吊牌价为 300 元）”如何转化为 7.5 折呢

- 2、案例研讨：满 488 元送儿童防护眼罩 1 个，为什么不设定为满 588 呢？

#### 六、思路决定出路

互动体验：“突破不可能”

---

**课程设计说明：**第1讲重点从如何运用“信心、方法、主动、技术”四大法宝来提升学员信心、带动氛围和士气，只有业绩达标才是提升信心的最好方法，员工的收入才能提高。然后为第2讲导入销售理念、服务意识和第3讲的销售技巧铺垫，从而引爆销售，飙升业绩。

## **第2部分：引爆销售技术 飙升业绩**

### **一、业绩提升的思考点**

- 1、顾客凭什么进你的店
- 2、顾客凭什么购买你的产品
- 3、顾客说价格贵，我们该如何反思

### **二、提升单店业绩的核心公式**

- 1、进店数 × 成交率 × 客单价 = 销售额
- 2、业绩诊断分析案例研讨

### **三、销售实战技巧飙升业绩**（提高成交率与客单价）

- 1、新顾客进店，导购如何接待……
- 2、老顾客进店，导购如何接待……
- 3、与陪伴者一起进店，导购如何接待……
- 4、顾客很喜欢，但陪伴者说一般，再去其他地方看看，导购如何应对……
- 5、导购热情接待，顾客无表情回答“我随便看看”……
- 6、顾客虽然接受了我们的建议，但最终没有做出购买的决定，要离开
- 7、顾客进店后，看了款式后，把多款产品拿在一起进行比较…… 该如何应对？
- 8、顾客看了很多，感觉都不是很满意…… 导购该如何应对？
- 9、这件衣服纯棉的，会不会缩水呀…… 导购该如何应对？
- 10、顾客说：“每家都说自己的好，到底哪个好呢”
- 11、顾客对某款产品感兴趣，如何加深顾客对产品的印象
- 12、顾客进店随意看了一下，不说话转身就走，该如何应对
- 13、顾客说：“价格太高”，该如何应对？
- 14、旁边的牌子和你们差不多，但价格比你们便宜
- 15、顾客说：“我感觉这个还可以，但是超出我的预算”

## **课后作业：**

### **1、各店长对门店进行核心指标的诊断**

（诊断后，设定目标分阶段狠抓一个指标的提升，日常管理照常进行，哪怕一年只抓一个指标的提  
升）

### **2、各店长组织店员探讨服务的要项目**（参考10心流程）

（探讨确定后，每天每月强化大家对确定服务要项的落实，同时加以改进）

### **3、每日每人分享1个应对顾客异议的话题**（转化学习落地）

---

## 执行方式建议：

- 1、公司统一建立微信群，每日各店指派 1 名或多名人员分享“服务案例或者应对顾客异议的话术或成交、大单的案例”，每分享一个案例积 1 分。每月统计各店铺的积分值。
- 2、按照积分排名，对于前 5 名的店铺，分销商/代理商给予店铺统一团队奖励（建议为 1000、800、600、400、200 元；一个月对区域所有门店的奖励总额约 3000 元）；拿到奖金的店铺由店长二次分配店员
- 3、建议各店长内部开展分享 PK 赛，标准为：分享 1 个视频或文字且完成当日日目标，计 1 分。