

本课纲以“销售心态、销售理念、销售思维与原理、销售技巧、连带大单技巧”培训 为核心授课点

《引爆销售 飙升业绩》

一、课程目的

- 1、**销售心态**：通过培训，赋能给学员正能量、阳光积极心态，从而为推动工作的原动力
- 2、**销售理念**：引导学员从挖掘客户需求到满足客户需求再到超出客户期望值，从而促进成交与回客
- 3、**销售原理**：引导学员掌握销售的基本原理，从而掌握销售灵活运用技巧、实现变中求变
- 4、**技能提升**：让学员掌握提炼产品卖点的方法、掌握销售技巧、处理顾客异议的应对
- 5、**连带提升**：通过产品演练、人性心理学，暗示顾客成套购买与单件的差异，从而促进连带销售
- 6、**销售技术**：通过讲解销售原理与感动销售、让学员掌握销售技巧的最高技术，时刻拥有感动顾客的思维意识和意识，从而转化为行动力，唯有顾客感动，生意方可生生不息，源源不断。
- 7、**演练实战**：通过现场模拟演练，让学员掌握销售技巧的核心、方法以及异议的应对方式

二、课程导读

- 1、如何给顾客走心的服务？如何做连带销售、如何卖大单呢……
- 2、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……
- 3、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……
- 4、顾客凭什么进店？顾客凭什么购买？顾客凭什么再次找你买……
- 5、销售技巧最高的境界是什么？那就是感动营销，让顾客感动，成交技巧就在情理之中了……
- 6、产品营销是基础、感动营销是成交的杀手锏，思维与意识的转变是业绩提升的基石……
- 7、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……
- 8、如何让学员快速的掌握销售技能？如何从心态的改天到行为的改变，从而结果的改变……



助力目标实现



柳叶雄老师

三、课程时间与对象

授课时间

2天1夜

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

第一讲：销售心态（六大心态破层销售）

一、自信的心态

互动体验：如何卖高价位的产品（敬请公司提前在课堂中准备5款不同价位商品）

二、破点的心态

互动体验：如何做连带销售

互动体验：产品的卖点

（请公司提前准备几款商品，提前把该商品的亮点发给老师，便于课程互动）

三、付出的心态

互动体验：你为顾客无私付出过哪些？

四、主动的心态

互动体验：迎接顾客和挖掘顾客需求

研讨：如何主动做VIP管理

五、焦点心态

案例研讨：业绩不好，天气不好、隔壁促销等

六、成长与破层心态

互动体验：给顾客增值服务与产品连带搭配

备注：第一讲通过互动+案例研讨+技术讲解的方式，让学员快速融入课程、打开心扉，通过日常问题强化

“销售技能、销售技巧”以及“心态与观念”的重要性，从而达到课程快速破冰与销售技术和心态的结合培训目的。

● 第二讲：销售理念（五大转变破局销售）

一、产品思维到设计思维的转变

案例演练：小组设计“卖1件到卖多件”的搭配方案

二、“价格到价值”的思维转变

思维训练：价值 VS 价格的关系

三、“交易到关系”的转变

案例研讨：请列出你熟悉的6个顾客资讯信息

四、“产品到服务”的转变

互动研讨：服务工作表

五、“满足需求”到“超出期望值”的转变

案例研讨：超值服务案例

第三讲：销售原理与技能（五大原理破点销售技能）

销售原理一：销售的本质

思维导向 1：我们销售的与顾客想要的是什么

思维导向 2：顾客的定位（我的核心人群在哪里？如何构建资源密集体）

互动体验 1：目标顾客经常活动的场所有哪些？如何聚焦引流打造密集体

互动体验 2：销售产品与粉丝培养

销售原理二：销售以顾客为导向

思维导向 1：顾客的需求（销售要以什么为导向）

体验互动 1：顾客画像，寻找核心需求点

体验互动 2：如何挖掘顾客的需求

实操演练 1：顾客说“这个我不太喜欢”，该如何应对？

实操演练 2：顾客说“这是什么品牌”，该如何应对？

销售原理三：洞察顾客心理变化

思维导向 1：顾客的行为与心理的表现

互动体验 1：建议公司现场准备产品与道具

实操演练：顾客说：“价格太高”，该如何应对？

销售原理四：满足客户需求

思维导向 1：精准判断与需求满足

互动体验 1：顾客买产品 工具：《产品卖点一览表》

销售原理五：超出客户期望值

第四讲：感动销售 飙升业绩技术（销售感动突破业绩）

思维：感动营销是销售技巧中最高境界！

用心创造感动，这就是柳叶雄老师独创的“没有成交的成交”

一、给顾客意外的惊喜 ~ 创造感动销售

互动研讨 1：顾客进店时如何创造意外的惊喜

互动研讨 2：赠品模型创造意外惊喜

二、恋爱式思维创造感动销售

互动体验：新顾客进店如何营造感动场景

三、利他思维 创造感动销售

互动体验 1：产品推荐

四、服务意识 创造感动销售

1、互动体验：妈妈带小孩去门店，结果小孩吐口水在导购的衣服上

2、掌握服务的 7 个步骤

2.1 真心招呼 2.2 热心接待 2.3 信心推荐 2.4 耐心试穿

2.5 细心收银 2.6 留心道别 2.7 贴心回访

五、感动营销策划与行动方案

1、售前感动营销策划与行动方案

2、售中感动营销策划与行动方案

3、售后感动营销策划与行动方案

4、情感营销创造感动 实操案例：一瓶水的方案

六、销售实战技术训练

1、顾客进店，离销售人员越来越近。。。导购该如何做？

2、导购热情接待，顾客无表情回答“我随便看看”

3、顾客其实很喜欢，但同伴却说不好看，不买账

4、顾客虽然接受了我们的建议，但是最终没有做出购买的决定

5、顾客说：“每家都说自己的好，到底哪个好呢”

6、顾客对某款产品感兴趣，如何加深顾客对产品的印象

7、顾客进店随意看了一下，不说话转身就走，该如何应对

8、顾客说：“你们的案例设计不美观，我不太喜欢，不适合我”

9、这个产品的款式、还有颜色，我感觉不适合我家的风格

10、你们这个品牌我没有听说过，新开的吧

11、顾客说：“价格太高”，该如何应对？

12、顾客说：“他们家的价格便宜，款式比你们的还好”，该如何应对？

13、顾客说：“我感觉这个还可以，但是超出我的预算”