
卓越销售的 7 个秘诀

【课程介绍】

- 卓越销售卓越销售的 7 个秘诀---是结合美国休斯韦特公司的 SPIN 销售技巧,她花 12 年的时间,耗资 100 万美金,于 1988 年完成的一门专业性的、实战性的、适合大额销售的系统化课程。
- 本课程以实效卓著的现代营销理念和 21 世纪成功销售法则,引导学员培养职业市场人员的素质和思维,了解市场营销的基本概念,并从设计问题的方式来切入,以确实掌握顾客需求为导向,进而成功地将学员的思考模式转化为以顾客立场为出发点的顾问式导向模式,层层推进,结合实用的商业谈判、销售技巧,将顾客的需求转化为行动意图。

【课程特点】

- “卓越销售卓越销售的 7 个秘诀-”课程,是基于实际的销售研究,甚至于实地拜访,并经过科学的分析得出的结论;
- “卓越销售卓越销售的 7 个秘诀-”课程,是针对传统销售技巧与现在销售技巧的比较分析,亦说是针对小规模产品与大规模产品之间的差异,研究出来的针对大规模销售更有效果;
- “卓越销售卓越销售的 7 个秘诀-”课程,是根据超过十年时间对杰出销售业绩的研究而编写的。
- 此外,“卓越销售卓越销售的 7 个秘诀-”课程多年来先后被数以千计的机构采用过,这些机构遍及各行各业,全都验证这个课程的实效。曾在世界 500 强的 60% 企业内做过试验,举办超过二百次的试验班,有超过一千名的业务代表和业务经理曾经参与试验,以保证这个课程的相关性和效用。

【课程大纲】

秘诀一、职业化的四类境界

- 你够职业化吗?
- 职业化销售人员的四大关键
- 销售人员成功的“十六字真言”
- 成为职业顾问的三个秘诀

案例：300 万的项目为什么失败了

秘诀二、信任感的建立

- 建立信任感的五个关键
- 瞬间建立亲和力的法宝
- 卓越有影响的沟通技巧
- 如何与不同的人打交道
- 高层联盟是信任的基础

案例：如何让老板产生内疚？

秘诀三、找对人比说对话更重要！

- 如何寻找目标客户
- “上帝”为什么会发火吗？
- 客户内部的五种角色
- 项目中期，我就陷入信息迷雾
- 找对人的三个关键

案例：小鬼也能拆散到手的鸭子？

秘诀四、挖掘客户隐含需求是专业度的体现

- 销售中确定客户需求的技巧
- 有效问问题的五个关键
- 需求调查提问四步骤
- 隐含需求与明确需求的辨析
- 如何听出话中话？
- 如何让客户没钱也要借钱来买卖

案例：“忽悠”大法的四个秘诀？

秘诀五、产品利益塑造是成功的基石

- 客户要的产品是什么？
- 如何推销产品的益处
- 特点、优点、好处对成单的影响
- 产品卖点提炼
- 如何做产品竞争优势分析
- 产品太贵怎么办？
- 品质不好怎么办？

秘诀六、行动是销售人员成功的关键

-
- 销售人员成功的关键
 - 如何激发自我斗志与旺盛的生命力
 - 人为什么不会行动的原因
 - 行动是一个习惯

案例：“乔·吉拉德”的经典语言

秘诀七、客户关系是事业做大的后盾

- 维持客户关系的重要原则
- 通过现有客户扩大销售业绩的方法
- 让客户重复消费的理由
- 让客户准介绍的五个方法
- 客户关系如何管理