

# 《销售技能的最佳实践萃取与案例呈现》

## 【培训背景】

组织最佳实践的萃取，可以依据人群进行萃取，可以依据岗位进行萃取，可以依据问题进行萃取，还可以根据主题萃取。主题经验的萃取，往往是部门级或公司级的经验。

销售精英的培养，除了导师制的“人人相传”的辅导之外，还需要系统学习销售冠军等前辈的经验，这就需要萃取经验。销售精英贡献的经验，可以让学员之间互相学、对标学。保留组织知识财富，传承优秀经验，提高销售技能，增加销售效益。

## 【培训目标】

- 1.提炼销售技能的最佳实践；
- 2.掌握最佳实践的提炼步骤；
- 3.将经验转化为具体的话术；
- 4.掌握用案例的方式呈现经验。

## 【产出成果】

- 1.销售工具
- 2.销售话术
- 3.销售手册

## 【培训时长】

2天1晚（16小时）

## 【教学方式】

- 1.讲师讲授
- 2.小组练习
- 3.行动学习

讲授占 30%，练习占 50%，辅导占 20%

---

## 【课程大纲】

### 一、聚焦：明确主题，分组认领

- 1.界定主题：销售技能
- 2.拆分典型场景
- 3.分组认领场景

### 二、提炼：最佳实践，萃取经验

#### （一）典型案例

- 1.讲授：关键词撰写案例
- 2.练习：每人写一个案例
- 3.点评：根据案例撰写四要素格式点评学员案例

## **(二) 主要经验**

- 1.讲授：经验探寻有四步
- 2.练习：学员分析自己的案例
- 3.点评：根据经验探寻步骤点评学员案例

## **(三) 操作步骤**

- 1.讲授：操作步骤的“四化”
- 2.练习：学员案例的操作步骤
- 3.点评：按照“四化”格式点评学员成果

## **三、优化：经验优化，好记好学**

### **(一) 口诀**

- 1.要字诀
- 2.重字诀
- 3.数字诀

### **(二) 工具**

- 1.表单化
- 2.公式化
- 3.图式化

### **(三) 话术**

- 1.盘点关键词
- 2.筛选关键词
- 3.排序关键词
- 4.编辑成话术

## **四、呈现：案例呈现，高效复制**

### **(一) 案例名称**

问题导向式的标题

### **(二) 典型案例**

- 1.案例的背景
- 2.案例的冲突
- 3.案例的结果
- 4.案例的疑问

### **(三) 主要经验**

- 1.确定主要经验
- 2.一句话概述主要经验

### **(四) 操作步骤**

1.标准可量化

2.四句话概述

**(五) 难点提醒**

1.1个难点

2.强调技巧

**(六) 适用情况**

1.提醒难点

2.适用边界

**五、成果：汇总经验，形成手册**

1、二级目录

2、汇总成册

3、内容审核

4、成果展示