

《沙龙活动卓越销讲技巧》

主讲：李瑞倩老师

【课程背景】

随着市场竞争的日益激烈，银行对于销售人员的专业技能和沟通能力要求越来越高。卓越的销讲技巧能够帮助销售人员更好地与客户建立联系，提高销售转化率。

很多银行销讲人员没有经过专业化的讲课训练，在实际沙龙销讲过程中常常会遇到如下问题：

- 自我感觉良好，客户却不买账，不知什么是优秀销讲师授课的标准？
- 课程开场无从下手，客户兴趣不足，不知如何成功开场？
- 内容组织混乱，客户听不明白，不知如何结构化表达？
- 课程信息量庞大，客户大脑信息过载，不知如何化繁为简，精准表达？
- 内容讲解方法单一，客户烦躁，感觉无趣，不知如何生动演绎？
- 客户互动形式单一、老套，客户参与度太差，不知如何有效且创新性互动？
- 课程收尾单调无味、目标不明、不知如何完美收尾？
-

本课程将针对以上问题进行突破性解决，现学现用，当场演练，确保学员在课程结束之后，能够轻松、生动、高效、标准化的完成培训授课工作

【课程收益】

- 1、准确描述出卓越销讲师授课的胜任标准
- 2、演示出销讲开场的标准流程，确保学员的学习意愿
- 3、运用精彩讲解技巧有料、有趣又有逻辑的呈现销讲课程内容
- 4、演示出调整课程气氛，达成效果的三大类互动技巧
- 5、演示出课程收尾的标准流程。
- 6、运用所学授课技巧完成对原有销讲内容和形式的优化升级，高效授课
- 7、认可销讲师的角色定位和价值，有意愿承担企业销讲任务

【课程时间】

1天，6小时/天

【课程对象】

沙龙销讲人员
有意提高演讲与表达能力的爱好者

【课程方式】

讲师讲授+案例分析

【课程大纲】

课程内容

开场调查：投票活动

- 1.囚禁型
- 2.社交型
- 3.度假型
- 4.学习型

开场测评：3分钟微型课程模拟练习

卓越销讲师授课胜任标准

- 1.一个中心：学员为中心，讲师为引导，内容为载体
- 2.双向交流：学员间、师生间

- 3.三部曲：开场、内容、收尾
- 4.四步骤：一勾、二讲、三练、四化

课程产出 提升成为优秀销讲讲师的意愿；明晰优秀销讲讲师的授课标准、讲课能力测评

一、成功开场

单元活动：大风吹

一、启动注意

- 1.投票法
- 2.提问法
- 3.事例法
- 4.引用法

二、建立连接

- 1.客户与客户：破冰/暖场
- 2.讲师与客户：个人介绍

三、聚焦收益

- 1.问题收集法
- 2.成果投票法
- 3.利弊发布法

四、明确目标

- 1.给予奖励
- 2.解释重点

五、介绍安排

- 1.介绍活动内容安排
- 2.介绍活动时间安排
- 3.介绍活动纪律要求

二、精彩讲解

单元活动：讲解能力自评

1.一清：逻辑清晰

- 1.层级清晰
- 2.数量有度
- 3.逻辑排序

2.二简：化繁为简

- 1.高手，提概念
- 2.专家，编口诀
- 3.大师，建模型

3.三活：鲜活演绎

- 1.故事演绎
- 2.轻型互动
- 3.道具运用
- 4.图形展示
- 5.开心金库

三、完美收尾

单元活动：量表测评

一、感恩听众（T）

- 1.感谢客户参与
- 2.感谢主办部门
- 3.感谢相关领导

二、要点回顾 (R)

- 4.有奖竞答

三、行动计划 (A)

- 1.信心调动
- 2.承诺执行

四、提供支持 (S)

四、风范塑造

1. 眼法

- 核心
- 位置
- 要诀
- 时长
- 练习

2. 口法

- 吐字
- 语速
- 情感
- 变化
- 练习

3. 手法

- 核心
- 方位
- 要诀
- 手型
- 禁忌
- 工具

4. 身法

- 上挺下压，正向听众
- 左右开弓，保持C位
- 双腿并拢，聚气凝神

5. 步法

- 步法类型
- 步法核心

6. 问题回应

7. 异常处理