

《基于个人影响力的销售管理》

主讲：张明老师

【课程背景】

在当今竞争激烈的商业环境中，销售管理的成功不仅依赖于产品或服务的质量，更在于销售人员能否有效地影响和说服客户。为了提升销售团队的影响力和说服力，本课程将深入探讨《影响力：技能与实操》一书中的核心理念和实用技巧，帮助学员掌握如何在销售过程中运用正面影响技巧，建立信任，促进合作，从而实现销售目标。

【课程收益】

- 1、通过掌握有效的沟通方法和技巧，学员能够与客户建立更紧密的联系，提高沟通效率。
- 2、了解并应用积极的影响技巧，有助于销售团队内部建立信任和尊重，促进成员间的有效协作，共同达成销售目标。
- 3、通过运用正面影响技巧，学员能够更好地理解客户需求，提供个性化的解决方案
- 4、掌握影响力技能不仅对当前工作有益，还将为学员未来的职业发展奠定坚实基础，在职场中更具竞争力。

【课程时长】

0.5-1 天（6 小时/天）

【课程对象】

企业销售管理者、销售人员及需要具有销售意识的员工

【课程方式】

现场讲授、小组共创、引导式学习等

【课程大纲】

一、破冰活动

二、影响力的基本原则

- 1、影响力的定义和本质
- 2、影响效果的主观因素（权力来源和个人权力）
- 3、影响的十大原则及其在实际销售中的应用

三、提升影响力的技巧

1、正面影响技巧

逻辑说服：如何运用理性思维和充分证据来说服客户

合法化：利用权威和合法性来增强说服力

诉诸人际关系：建立良好的人际关系，利用相似性和喜好来影响客户

交换：通过价值交换达成合作意向

说明：自信地表达观点，明确告知客户产品的优势和价值

咨询：通过提问和倾听了解客户需求，提供个性化解决方案

缔结联盟：与客户建立长期合作关系，共同实现目标

2、负面影响技巧的警惕

识别并避免使用回避、操纵、胁迫和威胁等负面技巧

强调道德影响的重要性，倡导建立基于信任和尊重的长期客户关系

3、实战演练与案例分析

分组进行角色扮演，模拟销售场景，实践正面影响技巧

分析成功和失败的销售案例，提炼经验教训

以上内容将根据企业的需求进行调整，前期企业可提供相关信息等资料供辅助