

## 《销售技能提升》

**主讲老师：**陈立冬 中基层管理综合能力提升、TTT、职业化素养、执行教练、有效沟通、团队建设

**课程受众：**销售团队

**课程时间：**1天/6小时

**授课方式：**案例体验+实战方法+录像观赏+角色扮演+提问互动+分组讨论+精彩点评

**授课特色：**课前调研及个性化设计+课中系统知识及实操演练+课后做知识转化为绩效指导

### 课程背景：

大多数营销团队很难带出新生代营销高手，应用当年带70、80后的方式带今天的90后，无效！  
现状：**现在年轻人不好带啊！**

行业竞争已经进入白热化期，从知名度而言，谁也不会轻易输给谁。天天送油，客户越来越油，客户去哪儿了？**缺客户！**

有客户来了，不知道如何下手沟通。直奔主题，费了半天口舌，客户留下一句话“我要考虑一下”。。。。。转身，留下无助的小哥哥小姐姐，不知所措。**难成交！**

如何应用互联网智能化时代全新策略与成交方法做市场业务；如何吸引客户了解你的团队和产品，甚至于主动找你联系“你们是卖XX的吗？”“你们的XX怎么卖呢？”；当面对客户说“价格太贵”“我要考虑一下”“我要和家人商量一下”如何高效的实施谈判逼单。以上部分是本次课程的主要设计思路。

**课程收益：章节为单位**

### 课程大纲：

导言：

**案例分享：小组为单位**

### 第一剑法：全程建立信赖感

#### 章节收益：

1. 正确理解为什么客户对销售人员热情度不高，甚至于爱理不理；
2. 掌握如何让客户尽可能的信任你、喜欢你的具体方法“十九箴言”
3. 正确理解客户为什么拒绝我们？
4. 掌握如何设计自己产品卖点与客户画像；
5. 为什么同样一句话、同样一位客户，由不同的营销人员去沟通，结果不一样。正确理解客户到底购买的是什么？

### 章节内容：

1. 小组讨论：为什么客户总是高高在上，一副满不在乎的样子不搭理我？
  - 第一印象
  - 专业形象
  - 气场和亲和力
  - 职业“装”
2. 反思：客户不搭理我，不喜欢我的本质是什么？
  - 小组讨论：讨论分享
  - 观——价值观统一的七个话术
  - 念——必胜的五大信念
3. 客户到底购买的是什么？
  - 案例分享
  - 小组讨论
  - 总结：买的是感觉你信吗
4. 我们应该卖什么——FAB 利益销售法
  - 实事求是，切不可夸大产品利益
  - 清晰简洁，不复杂化、专业化
  - 主次分明，以产品为中心讨论

### 第二剑法：市场营销中客户开发（上）

### 章节收益：

1. 正确理解互联网智能化时代营销最新定义；
2. 掌握制定营销策略与布局五要素；
3. 掌握市场营销人员应如何应用微信开发客户；
4. 了解互联网时代营销策略，掌握市场营销人员应如何准备营销类话聊；

### 章节内容：

1. 营销与销售的区别
2. 营销策略五要素
3. 营销四落地

4. 客户开发与维系之微信拓客

第二剑法：市场营销中客户开发（下）

1. 我们主动找到客户更容易成交？还是客户主动找到我们更容易成交？
2. 有没有一种方法或方式让客户主动找到我们？
3. 微信到底是什么？
4. 如何做到让客户在第一时间愿意添加我微信？
5. 如何做到让客户尽可能的回复我消息？信赖感建立。
6. 如何看待朋友圈刷屏？
7. 如何添加好友？
8. 为什么一定要发客户见证？
9. 如何发送朋友圈与发送时间。

第三剑法：挖掘客户痛点与需求

章节收益：

1. 了解面对面洽谈客户为什么不能直奔主题；
2. 掌握如何设计商务洽谈引导艺术；
3. 掌握高情商商务洽谈博弈技巧；

章节内容：

1. 挖掘客户痛点与需求的引导艺术（角色扮演与训练）
  - 引导艺术的作用
  - 案例分享：医生的问句与电话/面谈营销问句
  - 实战经验互动：整理营销黄金十问句
2. 商务洽谈博弈技巧之精准表达与套路（角色扮演与训练）
  - 精准表达的重要性
  - 常用模糊语言与口头禅
  - 精准表达数据化与套路
  - 实战经验互动：角色扮演
3. 商务洽谈博弈技巧之聆听技巧与套路

4. 商务洽谈博弈技巧之赞美技巧与套路
5. 商务洽谈博弈技巧之肯定认同技巧与套路（角色扮演与训练）

#### 第四剑法：介绍产品或服务

##### 章节收益：

1. 掌握介绍产品或服务标准思维模型
2. 掌握如何介绍产品或服务差异化优势
3. 掌握如何与友商比较的思维模型

##### 章节内容：

1. 介绍产品或服务之造梦艺术（角色扮演与训练）
2. 介绍产品或服务策略与要点
3. 与竞争对手比较（角色扮演与训练）
4. 实战演练：