

《销售人员实战技能提升》培训课程介绍

为什么总眼看着竞争对手把订单从我们手里抢走？为什么客户对我们的营销人员忽冷忽热，没有十足的诚意？为什么我们的产品、服务、价格都比别人好，可就是拿不下看好的客户？怎样让客户把订单心甘情愿交给你？怎样与客户建立亲密互信的业务关系？没有科学的方法，你的工作必将事倍功半，替别人做嫁衣！

如何成功开发客户，特别是大客户？如何让营销人员掌握一套行之有效的销售方法？如何利用好现有的资源给公司带来五倍甚至更高的效益？

李国华老师将在《销售人员实战能力提升》课程中与您分享！

《销售人员实战技能提升》培训课程大纲：

第一部分：销售人员如何解决营销的宏观视野

- 1，课前谈：讲故事说营销——当前市场热点话题
- 2，市场营销现状
 - (1) 总体环境
 - (2) 企业思路
 - (3) 市场调查与分析
 - (4) 区域根据地市场开发

第二部分：客户解决方案式八步销售流程

- 1，客户规划与电话约访
- 2，上门拜访的技巧
- 3，初步递交方案
- 4，技术交流的技巧
- 5，框架性需求调研与方案确认

6，项目评估

7，商务谈判

8，成交

第三部分：销售人员需要具备的素质、礼仪与形象

1，哪些素质不可或缺？

2，礼仪——销售成功的前提

3，第一印象，如何打造

第四部分：寻找潜在客户

1，寻找潜在客户的原则

2，寻找潜在客户的方法

3，如何管理众多客户

4，有效沟通——建立良好关系的基石

第五部分：如何了解客户本质需求？如何接近客户？

1，客户需求的基本分类

2，了解客户需求的方法

3，接近客户的方法与技巧

(1) 介绍接近法

(2) 搭关系接近法

(3) 预先传递信息法

(4) 利益接近法：

(5) 赠送礼品接近法

(6) 赞美接近法

(7) 曲线救国法

第六部分：如何与客户面谈

1，约见客户受阻怎么办

2，拜访前准备些什么

3，拜访客户的“5W1H”技巧

4，巧妙约定下一次拜访

第七部分：如何有效地进行销售表达

1，销售表达是销售人员的基本功

2，如何巧妙表达销售意图

第八部分：如何处理客户的异议

1，真正的销售从异议开始

2，处理异议的三个基本前提

3，处理客户异议的六个经典技巧

第九部分：如何处理议价问题

1，如何给客户报价

(1) 如何处理客户与销售人员的初次接触时询价

(2) 正式报价前需要确认哪 4 个问题？

(3) 报价时需要注意的 6 项原则

(4) 什么时候报实价？什么时候报虚价？

2，如何处理客户的还价

(1) 当客户还的价格是你完全可以接受时你会如何处理？

(2) 当客户还的价格是你没办法接受时，你会如何处理？

(3) 什么时候可以降价，什么时候不能？

(4) 降价时需遵守的 6 项基本原则

(5) 拒绝客户的技巧

(6) 如何应对客户的连续问价？

(7) 如何应对客户一味地压价？

第十部分：谈判促成的最佳策略

1，陈述所需具有的成交心态

2，提出解决方案的攻心策略

3，找出谈判的要点方法

(1) 谈判的角色扮演策略

(2) 蚕食策略与让步策略

(3) 客户成交四步提问法

4，快速解除反对意见

(1) 预先框式

(2) 辨别客户

(3) 通过提问

(4) 六个反对

(5) 共享利益

(6) 把握时机

5, 达成协议的技巧

(1) 把握“六大成交时机”

(2) 临门“成交技巧五法”

(3) 准确判定形势

6, 现场成交、转入跟进体系、人以群分的挥手,

第十一部分：如何攻克大客户

1, 如何甄别大客户

2, 大客户资料的收集

3, 竞争对手的资料搜集

4, 比低价更有效的策略

5, 及时处理大客户的抱怨

第十二部分：大客户销售实战十八招

1, 专家打造策略

2, 自我激励策略

3, 内部协作策略

4, 外部协同策略

5, 销售炒作策略

6, 差异销售策略

7, 人脉拓展策略

8, 客户筛选策略

9, 虚荣引导策略

10, 痛苦销售策略

11, 异议成交策略

12, 细节销售策略

- 13，口碑销售策略
- 14，意见领袖策略
- 15，借势销售策略
- 16，投其所好策略
- 17，曲径通幽策略
- 18，顾问销售策略

《销售人员实战技能提升》培训课程目的：

本课程由著名营销实战专家李国华老师原创，将系统讲述如何在中国市场运用适当的销售技巧达到业绩倍增的目标并建设与渠道的良好关系，通过理论与实战案例相结合的方式，致力于提升学员的销售技能以切实提升产品销量。

《销售人员实战技能提升》培训课程面向人群：

市场销售主管，一线销售人员，市场、销售、招商相关工作人员。

《销售人员实战技能提升》培训课程讲授方法：

理论体系与实战案例解析相结合的方式进行授课，以大量实战案例支持理论体系，既有理论高度，又有实战深度；内容严谨充实又不乏轻松幽默；同时加入学员案例现场演练和点评，增强课程的互动性。

《销售人员实战技能提升》培训课程时间：

1 - 2 天（可根据需要调整）