

阿里巴巴公开课铁军能够诞生销售奇迹

产品名称	阿里巴巴公开课铁军能够诞生销售奇迹
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

马云曾公开评价：“阿里巴巴的成功，得益与阿里巴巴拥有剽悍，具战斗力的销售团队！”

互联网江湖中的众多显赫人物：程维(滴滴打车创始人兼CEO)、干嘉伟(前美团网COO)、吕广渝(前大众点评COO)、陈国环(前赶集网COO)、张强(去哪儿网COO).....皆出自阿里巴巴的销售“铁军”。

因为在当初那个人均月收入不到800元，99%的中国人不懂互联网，甚至没有电脑的时代，阿里铁军的任务是向广大外贸中小企业销售数万元的英文网站服务。这几乎是不可能完成的任务。

然而这支队伍，却创下了年销售额50亿元的奇迹。

他们会穿着廉价T恤、坐着拖拉机一家家地拜访客户;会背着装有合同，以及狗粮(专门用来对付厂房看门狗)的硬面皮包;会在地震时跑回客户的办公楼，只为把公章拿出来签掉合同;甚至还会以“剃秃头”、“裸奔”为赌注PK业绩.....

在没有“地推”概念的时代，他们成为了中国互联网的首支地推军队。

朱文川老师为我们带来这堂往年只有阿里铁军才能学到的内训课《向阿里铁军学销售真经》，在课程中分析阿里铁军的销售培训体系和秘诀，找到提升销售效率的方法，提升人员的销售技能，帮助学员掌握阿里铁军销售的关键技巧与方法。

1-5天，6小时/天

部门主管、部门经理、区域经理等中层管理干部

讲师讲授、案例研讨、角色演练、小组讨论等形式的互动式。

参观考察阿里巴巴，请参阅：

导论 深入挖掘销售问题的根源

一、组织分工不明确

二、客观存在的个体差异

三、销售存在的困难

四、销售的能力与技巧

讲：阿里铁军销售的基础认知

1、销售新人快速签单的工具：三步一杀

2、签更大的订单的工具：价值对等法则

3、提高客户预约成功率的3个关键点

4、利用讲故事勾起客户需求：销售卖故事

5、做好售前准备工作：一次搞定客户的销售资料

【案例】为什么阿里铁军能够诞生销售奇迹？

第二讲：阿里铁军销售的人性认知

6、用人格特质分析法搞定不同客户

7、喜欢聊天不爱签单的孔雀型客户怎样搞定？

8、聆听三七法则：好销售70%时间都让客户说