

销售精英强化培训课

产品名称	销售精英强化培训课
公司名称	上海勤思企业管理咨询有限公司
价格	3800.00/人
规格参数	培训时间:常年开班 培训企业:勤思管理
公司地址	上海市普陀区中山北路2000号
联系电话	021-52710275 15221216403

产品详情

【举办单位】：上海勤思企业管理咨询有限公司

【举办时间】：常年招生，公开课预约开班，内训课随时开课 联系人：李春

【培训对象】：销售总监、区域经理、销售经理、业务员、外贸经理、服务专员等所有从事销售相关的人员参加。

【课程费用】：RMB 3800/人（含授课、教材、午餐、茶点和税费）

培训背景

1：为什么新业务员工作三个月还没有方向感？

2：老员工不知上进，推一下动一下，怎么办？

3：客源不知道怎么找？

4：低价竞争不知道怎么谈？

5：面谈客户时总冷场？找不到话题怎么办？

6：如何快速识别客户真实意图？

7：如何让客户快速了解产品？

8：为什么业务员遇到挫折就灰心不敢出门拜访客户？

.....

销售人员遇到的问题，都能在这里找到答案！

培训收益：

投入回报：让企业赚100倍的培训投入费用；

节省时间：节省企业1年自我摸索的时间；

新人存活：新员工存活率提升40%；

激发动力：让老员工业绩提升20%；打开销售新思路。

团队精神：让员工更多交流、彼此深入了解，更懂得如何相互配合；

企业文化：让员工更感恩公司与老板。

课程大纲

课程大纲：

课前探讨：

1：你是谁？

2：怎么做？如何做？

一讲：销售基础

一、市场行情分析

1. 挖掘市场行情

2. 客户需求的理性与感性如何平衡

3. 卖买市场转化后的市场主导

二、职业化商务礼仪

1. 如何让人一见倾心？

1) 职业化着装

2) 职业化语言

3) 职业化仪态

三、职业情商与态度

1. 职业情商

2. 职业态度

四、狼性精神

1. 弱肉强食、适者生存法则

2. 狼性战斗精神

3. 狼性团队

第二讲：话术流程

一、销售背景分析

1. 案例分析：世界巨头的轰然倒下与新生代企业的崛起

2. SWOT分析法

3. 实战演练：30秒让人记住你的公司

二、商务话术定制

1. 如何让客户记住你

1) 自我介绍

2) 产品介绍

实战演练：15秒让客户记住你的产品

2. 竞品应对技巧

1) 客户为什么会进行竞品对比

2) 如何应对竞品

实战演练：竞品话术如何制定

三、销售心经

1. 挖掘客户信息

1) 客户需求

2) 决定权

3) 许可权

4) 用发问的方式交流

案例分析：

1) 客户发问技巧

2) 2) 上司发问技巧

3) 3) 下属发问技巧

2. 换位思考

1) 如何换位思考

案例分析：印象深刻的产品营销口号

3. 陈述式销售

1) 模糊销售呈现

2) 陈述销售呈现

案例分析：自我消费场景分享

实战演练：现场销售场景演练

四、客户开发流程

1. 拜访准备

1) 面谈前的软件准备

2) 面谈前的硬件准备

2. 客户开发思路

1) 有效破冰：设定开场剧本

2) 储备沟通：准备话题内容

3) 挖掘痛点：建立合作需求

4) 设定背景：切入合作主题

5) 销售价值：抛售关键卖点

6) 尝试缔结：初步假定成交

7) 深化合作：清除购买异议

8) 再次缔结：再次假定成交

3. 后续维系技巧

案例分析：大客户流失的案例分享与探讨

第三讲：心理战役

一、读懂客户

1. DISC在销售中的运用

1) 老虎性格解读及销售应用

2) 孔雀性格解读及销售应用

3) 考拉性格解读及销售应用

4) 猫头鹰性格解读及销售应用

2. 如何洞察并左右客户的思维

1) 销售9大心理效应

二、销售行为学

1. 把握客户痛点和产品卖点

1) 痛点：痛苦抱怨纠结

2) 痒点：想要向往激动

3) 卖点：特色巧妙展示

案例分析：自我销售产品及客户的经验分享

2. 销售成交的引爆点

1) 人员属性：礼貌/热情/耐心/尊贵/服务

2) 流程属性：效率/保障/细节/利益

3) 企业属性：仗义/认同/荣誉

4) 商品属性：实惠/时尚

三、消费心理分析

1. 消费心理

案例分析 推销方格

第四讲：谈判战术

一、信任感

1. 如何让客户信任你

二、销售谈判

1. 谈判金三角

2. 谈判10大禁忌

3. 谈判流程

1) 谈判计划与准备

2) 谈判实施技巧

3) 谈判后跟踪

实操演练：现场谈判模拟演练

第五讲：电销维系

一、电销技巧

1. 电话销售的素质

2. 电话销售策划

1) 明确呼出的目的

2) 明确呼出的效果

3) 预设的应对准备

4) 所需资料的准备

3. 电话销售沟通技巧

1) 呼出硬件储备

2) 呼出人员状态调节

3) 调动客户接听情绪

4) 开场白的技巧

案例分析：客户一直忙碌婉拒电话如何破局

二、二次邀约

1. 回访时间

2. 回访内容

3. 回访技巧

4. 回访记录

三、客户维系

1. 客户维系技巧

案例分析：客户的维系方法

第六讲：投诉处理

一、客户个性划分

1. 理智型客户

2. 冲动型客户

3. 沉默型客户

4. 犹豫型客户

5. 啰嗦型客户

6. 强势型客户

7. 迷信型客户

8. 多疑型客户

9. 神经型客户

10. 小气型客户

11. 迟疑型客户

二、客户投诉

1. 客户投诉心理

2. 投诉应对策略

三、客户忠诚度培养

1. 客户忠诚度与满意度

2. 客户忠诚的类型

3. 客户忠诚度的衡量

4. 客户忠诚度的培养与提高