

销售G军实战训练-业绩倍增秘笈

产品名称	销售G军实战训练-业绩倍增秘笈
公司名称	惠州市百慧丰企业管理咨询有限公司
价格	1980.00/人
规格参数	
公司地址	惠城区演达大道2号曼哈顿广场25楼2517室
联系电话	0752-2600191 17507528885

产品详情

销售GJ实战训练-业绩倍增秘笈

开课期数	开课时间	星期	课程费用	开课地点
D一期	2022年03月19日	周六	1980元	深圳
第二期	2022年08月20日			
备注	费用包括：午餐、学员教材、增值税专用发票、听课费、茶点费、培训证书等。			

【课程背景】

成功绝非偶然，成为销冠也非一蹴而就。据统计，销售工作中，20%的人业绩突出，50%的人业绩平平，25%的人坚持不下去，只有不到5%的人能成为DJ的销售员。

仔细研究DJ级销售员，你会发现他们身上的诸多闪光点，他们是从YX走向卓越的代表人物，销售业绩一骑绝尘，常常占据半匹江山（业绩往往比第二名与第三名的总和还多），同时个人Z高销售记录保持也会长达数年甚至数十年。

怎样成为这5%的TOP Sales?

TOP Sales=天赋+梦想+动机+潜质+意志+技巧

天赋：你对市场、客户的敏感程度如何，冥冥之中能否找到方向？

梦想：人生Z大的抱负是什么？怎样扣动心灵B机，让心中那团火熊熊燃烧？

动机：敬畏客户，持续为客户创造价值，才会赢得客户的持续下单和对你的尊敬。

潜质：TOP Sales的素质模型和胜任能力，快速区分是战狼还是绵羊？

意志：公司战略大致正确、战术切合实际，你是意志力将决定Z后的胜负。

技巧：掌握方法和技巧，善于调动资源，学会借力，销售业绩将会事半功倍。

也许有同学会问，我工作中也按上述内容进行，为何成不了TOP Sales呢？

答案是还没有掌握到精髓，只学到到表象，还未理解本质，更没有深度思考，打通底层逻辑，上升到方法论。

授课老师在世界500强企业任职期间，曾创下个人1.38亿（该记录保持5年）销售业绩，本课程结合老师18

年营销管理与销售经历，倾囊相授，助你脱胎换骨，喷薄而出。

适用对象：营销管理者、营销精英、有梦想的营销人员

授课方式：采用互动式教学、案例分析、小组讨论、PK训练、情景演练；

【课程收获】

大量真实案例分享，让你掌握销售GJ成长秘笈（关键节点）；

JZ客户在哪里？JZ客户的衡量条件（客户识别与需求挖掘）

开水烧到90 ，为何放弃了（掌握有效逼单的技巧）；

竞争对手的客户，如何有效抢过来（竞争策略）；

输出销售话术，解除客户异议。

【课程大纲】

开篇案例：我是如何从“0”做到“1.38亿”业绩的？

D一讲：扣动心灵B机，点燃内心那一团火

【现状分析】：销售人员难招，YX的销售人员难留；老业务激情褪去，安全现状

；新业务缺乏毅力，容易放弃。如何让营销组织保持旺盛的生命力？如何让营销人员“嗷嗷叫”？

1、D峰心态 激情燃烧

- 1) 如何长期保持D峰心态，在逆境中如何谷底反弹？
- 2) 面对身边人的“杂音”，如何静下心来不被打扰？
- 3) 成功人士的心智模式

2、心智锤炼 每日精进

- 1) 设置阶段性的目标，并为之奋斗（30岁之前、30-40岁、40之后阶段性目标）
- 2) 做一个让人舒服的人，别人才会帮你（让客户看到他当年的影子）
- 3) 拜Z好的老师，做Z好的学生（认识自己不足，缺哪项补那项）
- 4) 改变不良习惯，刻意训练自己

第二讲：发掘销售潜能，自我驱动创造卓越

【现状分析】：俗话说“三岁看大，七岁看老”，通过素质模型识别销售潜质，选出狼崽，企业只需提供适合的土壤，他们将会基因突变，腾空而起。

1、销售GJ的素质模型

1) 主动性

2) 概念思维

3) 成就导向

4) 影响力

5) 坚韧性

n 工具：如何选拔狼性营销人员？

2、销售GJ必备的综合能力

1) 策划能力

2) 沟通能力

3) 激励能力

3) 通过身边人了解

4) 通过现场“三察三泡”识别

3、如何说服关键人物帮你介绍客户？

1) 关键人物的需求点、困扰点

2) 关键人物的影响力

3) 关键人物核心诉求 (利益、名誉、方案、资源)

n 案例：阿里业务员如何说服镇长介绍业务的？

4、D一次见面，如何挖掘客户的真实需求和购买欲望？

1) 有效提问，了解客户现状，满意与不满意的地方？

2) 弄清客户的决策流程与D一决策人

3) 做好投入产出比分析，价值数据化

n 产出：需求挖掘话术、数据化、准备与对策

5、你面见的第二或第三KP，怎样让他引荐见到D一KP？

1) 名片上的职务是“联合创始人”，怎样识别他是不是真KP？

2) 有效识别抗拒点的真假？

3) 怎样争取到第二或第三KP为我们说话？

n 产出：说服第二或第三KP引荐Z终决策者的话术

6、目标客户分类：如何判断客户会在多长时间签单？

1) A类（一周内签单，客户在做价值认证，比如到底选那一款？）

2) B类（15天内签单，见到第二KP，比较认可）

3) C类（30天内签单，见到第三KP，需要内部讨论）

4) D类（暂时不考虑，未来有需求）

7、做足准备，提高谈判能力，销售高手如何有效逼单？

1) 敢于要求，不要怕把客户逼死了

2) 了解客户顾虑，现场一起解决

3) 价值数据化，精确计算投入产出比

4) 利用活动、促销政策，过了这一村没有那一店

5) 即使逼单不成，也要弄清问题所在

n 产出：现场逼单话术

8、虎口夺食-如何把竞争对手的客户变成你的客户？

讲师介绍

赵阳老师

【实战经验】

暨南大学MBA，18年大客户营销专家，10年外贸团队管理专家，PTT国际职业认证讲师，

国家G级企业培训师，多家企业战略营销顾问

现任：珠海华亮电子（联合创始人） 董事总经理

曾任：西门子电气（世界500强） 中华区营销总监（CMO）

曾任：欧普照明（上市企业） 渠道总监

市场营销、人力资源管理双学士，工商管理硕士。十余年来，用“人力资源思维管理团队，用营销思维开拓市场”，既能不断突破管理瓶颈，又能随时迎接风云变幻的市场。

18年大型跨国企业、上市企业销售岗位历练，一位从市场一线成长起来的实战营销专家。自创企业珠海华亮电子有限公司，校招10位大学新生组建团队，从“0”开始，从内贸到外贸，曾主导外贸团队搭建，业务遍布全球，着手建立欧洲办事处、美洲办事处、澳洲办事处、中东办事处及亚太办事处。

曾策划执行《总裁高峰论坛》、《大湾区创新人才发展峰会》、《创新营销大讲堂》等，并多次担任大型论坛分享嘉宾。

10年市场营销授课经历，近1000场分享，内容丰富、案例新颖，授课过程没有多余的废话，全程实战，从方向到方法，从技巧到动作分解，纯干货分享，J天学明天用。

聚焦研究营销与管理18年，一直倡导“在战争中学习战争”，信奉“大道至简”，认为营销就是“水到渠成”的事，所以特别注重课程结构的体系化、演讲内容的逻辑化、传授风格的幽默化、实战工具的效果化，即学即用，立竿见影。

【授课风格】

风趣幽默接地气，课堂气氛活跃，在“玩中学习，学习中玩”，课程发人深省；

没有高大上的理论，只有实战中的案例，纯干货分享，转化为生产力。

【主讲课程】

营销战略类：《战略营销》

《大客户战略营销与思维创新》

营销策略类：《商务谈判》

《政企大客户开发》

《渠道开发与区域市场管理》

《刚柔并济-销售回款全攻略》

《关键客户关系管理与深度营销》

《10个经典营销案例助力大客户成交》

营销技巧类：《狼性营销》

《工业品营销策略》

《整合资源-推动全员营销》

《以客户为中心的顾问式营销技术训练》

《把话说到客户心里去—商务沟通话术训练》

营销管理类：《狼性营销团队人才体系建设》

《D峰销售-营销精英逆商锤炼》

《以冲锋为导向的狼性营销团队建设》

《雄鹰展翅-营销干部综合管理能力提升训练》