# 狼性销售精英魔鬼特训

产品名称	狼性销售精英魔鬼特训
公司名称	深圳市世纪方策营销培训机构
价格	2800.00/人
规格参数	
公司地址	广东省深圳市宝安前进一路华丰商务大厦A座二 层
联系电话	0755-27960900 15820463734

# 产品详情

主讲:王建伟(狼性营销创始人,世纪方策董事首席讲师)

主办:世纪方策营销培训机构

### 一、基本信息:

课程受众: 一线销售人员、销售精英、销售经理、营销总监课程时间:2012年11月24日 - 25日(2天)

课程地点:深圳明天西部大酒店

授课方式: 实战方法 + 录像观赏 + 角色扮演 + 提问互动 + 分组讨论 + 全面演练

### 二、课程背景:

销售人员是企业利润的开拓创造者,同时也是企业品牌的宣传者,然而没有做好对销售人员的实战技能培训,无疑是让其成为了市场的"杀手",您是否意识到您的销售团队人员激情不够?动能不强?沟通谈判水平一般?客户关系建立维护不到位?产品价值塑造不专业、客户异议解除不巧妙?耗费了大量的时间却始终无法签单?对,没错,这些现象主要是因为销售人员未曾掌握真正的实战技能所造成的。

工欲善其事,必先利其器。您的销售团队是否接受过以"狼性强者生存"为核心精神的实战技能训练?如果没有,那就请您立刻行动,本课程<<狼性销售精英魔鬼特训>>是通过导入"狼"的精神及特征来锻造销售人员的态度与意志,采用实战的销售技能工具、案例研讨、专题互动、模拟演练、以及现场拓展的形式为您打造销售战场上自我突破、业绩倍增的"狼性商战精英"!!!

### 三、课程收益:

- 1、锻造销售人员狼性精神的5项核心
- 2、锻造销售人员10项沟通技术
- 3、锻造销售人员7种客户类型应对策略
- 4、锻造销售人员客户关系升级5大方法
- 5、锻造销售人员产品价值塑造5种绝招

6、锻造销售人员客户异议解除5种方法 7、锻造销售人员谈判促进成交6大策略 8、锻造销售人员黄金服务致胜5大法宝 四、课程大纲: 第一部分:狼性精神五项解密及锻造 1、狼性6种特征深度解密 2、狼性处世6种大智慧 3、狼性不足的5项要因 4、狼性锻造的6项指引 5、狼性锻造的5大真言

案例分析(一)

专题讨论(二)

现场模拟(三)

第二部分:销售拜访前五项准备

1、拜访前5种心态的准备 2、拜访前8项礼仪的准备 3、拜访前客户背景的8项准备 4、拜访前6种工具的准备 5、拜访前6个问题的准备 案例分析(一) 专题讨论(二) 现场模拟(三) 第三部分:销售沟通十项核心技术 1、沟通的3大原理 2、销售问话的2种方式

3、开放式问话的5大时机

4、封闭式问话的5大时机

5、沟通挖掘需求的黄金6问

6、沟通中聆听的6个技巧 7、沟通中赞美的6个技巧 8、赞美客户的6句经典术语 9、沟通中认同客户的5种方法 10、认同客户的6句经典术语 案例分析(一) 专题讨论(二) 现场模拟(三) 第四部分:七种客户类型分析及攻略 1、"从容不迫型"分析及攻略 2、"优柔寡断型"分析及攻略 3、"自我吹嘘型"分析及攻略 4、"豪放直率型"分析及攻略 5、"沉默寡言型"分析及攻略 6、"吹毛求疵型"分析及攻略

	专题讨论 (二)	
	现场模拟(三)	
第	五部分:客户关系升级五大技能	
1、	亲近度关系升级6大策略	
2、	信任度关系升级6大策略	
3、	利益关系升级6大策略	
4、	人情关系升级6大策略	
5、	博弈关系升级6大策略	
	案例分析(一)	
	专题讨论(二)	
	现场模拟(三)	

7、"小心翼翼型"分析及攻略

案例分析(一)

# 第六部分:产品价值塑造五种绝招 1、产品介绍及价值塑造5个注意事项

- 2、产品介绍及价值塑造5个关键
- 3、产品价值塑造3项法则工具
- 4、说服客户的2大力量
- 5、产品价值塑造3维故事法
  - 案例分析(一)
  - 专题讨论(二)
  - 现场模拟(三)

### 第七部分:客户五种异议解除方法

- 1、解除价格异议的5个技巧
- 2、解除品质异议的5个技巧
- 3、解除销售服务异议的5个技巧
- 4、解除对接人权限异议的5个技巧

	专题讨论(二)
	现场模拟(三)
第	八部分:谈判促进成交六种利器
1、	谈判准备与布局的8个重点
2、	谈判中让价的5项原则
3、	付款方式谈判的5项原则
4、	谈判中让步的8大策略
5、	谈判中突破僵局的6种方法
6、	回款谈判的6种策略
	案例分析(一)
	专题讨论(二)

5、解除客户对销售人员异议的5个技巧

案例分析(一)

## 现场模拟(三)

第九部分:黄金服务致胜五大法宝

1、	优质客户服务6大准则
2、	客户抱怨的5种心理
3、	巧妙处理客户抱怨的6大步骤
4、	帮助客户拓展事业的5大方法
5、	客户关系维护的6种策略
	案例分析 (一)
	专题讨论 (二)
	现场模拟(三)
<del>7</del> 5	专家简介 ・

王建伟老师(狼性营销创始人,世纪方策董事会首席讲师)

问; 导师; **使总顾问;** 师两栖人; 过10万人; 6所高校特聘讲师; 引又实操企业的实干者; 《狼性营销》、《九维领导力》、《如何锻造你的气场》作者; 狼性营销课程: 领导力课程: 《狼性销售精英魔鬼特训》 《九维领导力创新实战》 《狼性营销—智夺大客户》 《卓越团队创新与管理》 《狼性营销团队建设与管理》 《结果执行力魔鬼特训》 授课风格:

王老师授课生动幽默、充满激情、言辞犀利、深入浅出,以实战工具结合案例分析、PK式专题讨论、情景式模拟演练,真正做到让学员上午学下午用,深得广大学员高度好评!

### 服务客户(部分):

安钢集团、中国南车集团、迈安德食品机械、潍柴动力、湖北三环专汽、青岛四方车辆、中国银行、平安集团、三一重工、中联重科、天业通联重工股份、百勤石油、浪潮集团、万控集团、中兴通讯、中国移动、名雕股份、广西中烟、加德士、金至尊、皇朝家私、金光纸业、德高建材、山东青岛供电公司、中海达集团、南储仓储、海尔集团、国美电器、丰和实业集团、海兰信集团、中丝园、安科股份、永诚财险、宁海家具协会、深圳凌益投资、三凌塑料管材、上海平梁工业轮胎、广科集团、格调家具、皇友家具、威狮龙门业、金金色世纪、华凯电梯、新奥集团、中盛国际、才子服饰、威丝曼服饰、周大福珠宝、阿波罗展贸、工商银行、大赢家网络、鲁洲集团、海鹰食品、康美药业、药都国际、复大医疗、天河诺亚、众联地产、世华地产、逸涛地产、南通邮政局、江西邮政局、广东邮政储畜、永生源集团、五粮液集团、等企业,涉及包括大型机械、家电、家具、服装、农资、通信、化妆品、工业品、建材、房地产、化工、IT、快消品以及其他………