

世纪方策品牌课程《狼性销售精英魔鬼特训》

产品名称	世纪方策品牌课程《狼性销售精英魔鬼特训》
公司名称	深圳世纪方策营销培训有限公司
价格	2800.00/人
规格参数	
公司地址	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 13728725263

产品详情

一、课程基本概况：

课程受众: 销售精英、销售经理、营销总监

课程时间：2天

开课时间：2014年06月28-29日

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

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”！！

课程收获:

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

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
7. “小心翼翼型”分析及攻略

案例分析（一）

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）

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
5. 解除客户对销售人员异议的5个技巧

案例分析（一）

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）

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）