

# 专业化销售营销精英

产品名称	专业化销售营销精英
公司名称	广州坤与尚企业管理咨询有限公司
价格	3000.00/天
规格参数	
公司地址	广州市番禺区钟村街致业科技中心
联系电话	020-84649816 18929597529

## 产品详情

冠军·精神

冠军·精神

专业化销售营销精英

2天1晚特训营

培训背景

传统销售：产品和人脉是基础

产品作为中心的买卖关系在成交结束后，因为缺乏销售人员的主动维护而基本就此终结，不会有产品之外的交集。

专业化销售：流程是基础，延续是标志

想把事做好，就要讲究做事的流程、效率和品质。这也是做好事情的三重境界，熟悉流程才能提高效率，效率高才有好的品质，品质好才有持续的合作关系。

现在，您需要更gaoji的销售

面对充满VUCA（易变性、不确定性、复杂性、模糊性）的新世界，如何让客户面临繁多选择时选择你，无论互联网时代营销手段有多少创变，人永远是营销buketidai的核心，只有人才能灵活掌握和运用专

业化销售流程与技能，成为取得更大业绩的关键所在。

成交不是销售的结束，而是新的开始

销售过程只有遵循标准的流程，用到工具，采用技巧和方法，让客户建立信任关系、提供安全满意的服务，才有可能产生成交。工业品销售、现代服务产品，远比买卖式销售要复杂一些，因此，专业化销售是企业营销团队必备的技能。

专业化销售，让付出更有价值

任何销售团队，留住新人培育人才，专业化销售流程中应知应会的基础知识和技能，否则新人将因得不到公司的关心而迷茫、失落，感到无法做下去，直到离开。有一点业绩的老业务员，靠积累的资源 and 经验生存，他们觉得此类技巧不重要，却在不知不觉中被市场淘汰。新老销售人员共同学习掌握专业化销售流程，激发全员新活力，创造企业新业绩！

参训收益

通过培训，使学员和企业获得以下收益——

- 1提升主动销售的意愿，增强主动开拓市场的信心；
- 2掌握专业化销售知识，避免不知道怎么开展业务，清晰如何引导客户一次成交、二次成交……多次成交，以及转介绍、成为客户介绍影响力中心的流程；
- 3帮助老业务员打破销售动力不足、守成状态严重、新增业绩乏力的状态，找到新方法，点燃新激情，激发新活力；
- 4帮助新业务员迅速进入角色状态，养成良好销售习惯，打造专业化销售职业口碑，夯实在营销职业生涯上的长远发展基础；
- 5帮助企业建设高效、团结、奋进、共赢的销售团队，提升营销管理绩效，提高企业利润和销售竞争力。
- 6 丰富多彩的培训安排，有助于参训团队增进互信协作感情，增强团队凝聚力，提升集体荣誉感、企业归属感，强化为企业发展奋斗拼搏的责任担当精神。

培训规划

培训时间：2024.5.17 ~ 18

上课地点：广州番禺·维也纳国际酒店长隆店

培训课时：2天集中授课 + 1晚强化训练 共15个小时

授课方式：讲授/提问/分享 + 情景演练

培训风格：逻辑性强、结构化知识、案例风趣、氛围热烈、学习环境轻松舒适

教学工具：课程PPT宽幅投影、学员手册、影音设备、实景道具

培训安排：

日期

时间

安排内容

负责人

备注

5.16

15:00 ~ 23 : 00

外地学员报到

工作人员

5.17

9 : 00 ~ 12 : 00

培训

讲师

14 : 00 ~ 17 : 00

培训

讲师

18 : 30 ~ 21 : 30

情景训练

专业助教

外景场地

5.18

9：00～12：00

培训

讲师

14：00～17：00

培训+结训仪式

讲师

颁发证书

培训大纲

课程理论模型图

前课学习：

- 专业化销售流程的目标与目的

- 增强从业信心

- (1) 使客户信服，留下专业、可靠、安全的印象

- (2) 专业的形象与专业的流程相结合，提高客户的信任度，使客户更快地理解并相信产品或服务

- 专业化营销的定义

- (1) 专业化营销相对于全员营销而言

- (2) 指具有专业知识和理论水平的专业人士，实现市场营销策划、知识营销、智慧营销、方案营销

- (3) 实现企业价值观念、服务意识、文化理念的推销，让客户认识、接受乃至享受企业的业务

## 第一节 专业化销售的必要性及其流程

### 一．什么是专业化销售

#### 1.视频启发：销售与专业化销售

#### 2.专业三要素是什么

### 二．专业化销售流程五大步骤

#### 1.销售循环

#### 2.我们做销售为什么时不时感到迷茫？

### 三．专业化销售流程学习模式

#### 1.成长三步曲

#### 2.如何突破个人惰性、建立良好销售习惯

#### 3.销售前准备

##### （1）售前准备是专业化销售的基本标准

##### （2）售前三准备

### 四、参训学员建立学习导图

## 第二节 售前：新业绩增长两步骤

### 一．找客户训练

#### 1.客户之定义

#### 2.客源在哪里

#### 3.互联网、自媒体时代，如何找客户

#### 4.建立客户清单：客户名单决定营销生涯

#### 5.训练：甄别客户需求

### 二．见客户训练

#### 1.消除偏见：能发信息，还用见面？

2. 优选客户：用好客户名单
3. 约访客户、成本与成效管理
4. 拜访客户的误区：顾虑太多、期待太高
5. 训练：
  - （1）见到客户后，切入话题的时机
  - （2）正确理解客户的“话外音”

晚上情景训练：冠军精神照耀我前进

- 一．习惯的力量
- 二．目标的引领

### 第三节 售中：销售沟通两步骤

- 一．沟通三讲：讲自己、讲公司、讲产品
  1. 三讲的好处（示例）
  2. 三讲的作用（示例）
  3. 不同行业产品销售人员的“三讲”沟通技能
  4. 训练：学员写出自己的“三讲”话术版本
- 二．产品销售逻辑
  1. 主打产品FABE销售法则讲解
  2. youxiu销售人员销售逻辑：主打产品
- 三．销售促成沟通
  1. 促成的心态：积极引导+危机意识
  2. 处理异议的公式：认同-反问-引导
  3. 促成的方法：假定成交+充分准备（3种方法组合）

#### 四．再次营销铺垫

1. 未促成的专业反应
2. 提出要求

#### 五．专项训练：

1. 如何制作客户解决方案文案
2. 销售拜访/销售沟通的商务要求

#### 第四节 售后：客户服务和管理一步骤

- 一．缔结合同、收款、交付与服务
- 二．客户关系管理：维护策略、提升策略
- 三．客户复盘
- 四．老客户开发新业务
- 五．培训回顾与总结

#### 主讲老师

王国钦 zhuming销售生产力讲师

定制培训专家；

总裁管理教练；

OJT训练模式专家；

zishen企业管理顾问师；

管理项目咨询师（CMC）；

国家注册gaoji人力资源管理师；

清单管理应用与实践绩效导师；

大生产效益链管理理论提出者；

香港金融管理学院战略特聘讲师；

美国ACT教练训练学院认证导师；

美国IPTA国际培训师认证导师

中美注册职业采购经理CPPM项目认证讲师

美国区域营销管理认证师（美国ROS认证）；

日本产业训练协会MTP-TWI 认证培训讲师；

课堂氛围jijia · 互动效果很好 · 独有版权培训技术 · 深受学员喜爱

超过17年的广东现代服务业和先进制造业中资、外资、世界500强企业管理实践经验，跨界工业和商业服务业、销售和生产任职，经历中国改革开放发展最快的成长年份，具有lingxian的世界企业管理理论深厚底蕴和丰富的实践操作经验。长期担任gaoji管理职位，历练过多个核心重要岗位，就像任何一位老板一样对企业全盘皆懂方能经管理，真正熟练运营综合管理、生产管理、销售管理、供应链管理 and 质量技术研发管理的复合型实战zishen培训师，被客户和学员誉为“生产销售跨界培训国内dingji讲师”。

#### \* 研究方向 \*

1. 流程优化和职业岗位绩效提升。王老师擅于着眼全局，以高标准绩效目标帮助客户提升管理、团队、人员三方面工作能力。他广泛调研先进制造业、现代服务业和新兴产业的岗位职业规范及标准化绩效，对包括像连锁经营管理师、供应链管理师、网约配送员等这样的新兴职业均有深刻的研究；
2. 智能制造规范化管理。基于胜任新时代市场需求的大数据建设、信息化建设、5G技术变革、岗位绩效和权责清单及其管理、对策和执行；技术和商业讯息保密管理；技改及工业工程咨询等；精益管理；生产管理工具应用；
3. 团队建设和执行力系统。针对运营团队、营销团队、生产团队、质量技术团队、供应链团队的目标达成执行力，进行科学系统的课程设计；含问题导向、标准化、底线思维、团队文化、团队建设人才选用育留等紧扣现实管理实际的课题；
4. 一线销售能力和营销系统。数字经济时代、大服务时代，科技产品应用，人们思维观念多样，竞争格局剧变，To B、To C 和To G销售模式日新月异，企业销售管理应该如何适应和变革？
5. 标准化及质量保证。从技术标准化到管理标准化，前者来自官方，后者源于企业自身实践，共同保证企业zuijia经营秩序和经济效益，企业如何打造标准化落实能力和绩效？

精彩课程掠影

学员收获评价