

《实战销售技巧提升训练》精华版

产品名称	《实战销售技巧提升训练》精华版
公司名称	企赢（深圳）企业管理咨询有限责任公司
价格	3800.00/位
规格参数	
公司地址	深圳市龙岗区吉华街道水径社区上水径水环路5号518（注册地址）
联系电话	18820199226

产品详情

培训时间：深圳2020年03月20-21日 05月23-24日 07月24-25日

09月18-19日 11月20-21日

培训费用：3800元/人（含课酬费、资料费、茶歇、税费等）

培训对象：销售员 销售主管 销售经理 总监等

【课程背景】

企业为什么要做销售培训？

任何一家公司，要想更好的生存和发展，必须把销售做好，因为再好的产品，假如堆在仓库里卖不出去，那都将是成本，唯有销售出去，企业才会有利润，员工才会有收入；否则，企业就会因为“失血”，而导致“休克和死亡”。

然后，很遗憾的是，很多公司都在花大部分时间和精力培训员工产品知识，而对销售技巧的培训重视不够，即使有，大都也是经验的分享，没有形成系统的销售技能的培训与训练，结果导致销售人员对产品知识背得滚瓜烂熟，却不懂得如何成交顾客？造成了公司极大的浪费，白白损失了很多的销售业绩。

因此，为了尽快挽回公司曾经损失的业绩，让企业更好的发展，更快的发展，销售人员的销售技能必须而且要尽快进行专业系统的训练。

专业系统的销售培训，是一家公司必须要做的事情。

您的销售员，是否有以下情况出现？

对销售工作缺乏正确的认识，不知道销售工作的意义和价值？

怕客户拒绝，行动力不够，心态消极，负面的想法太多？

总认为销售是在求别人，在客户面前不够自信？

抓不住重点，看似忙忙碌碌，业绩却上不去，也不反思什么原因？

5. 思维固化，不知道创新，不知道如何主动开发有潜力的高质量客户？

6. 好不容易见个客户，谈的不到10分钟，客户说考虑考虑，就不了了之了

7. 不会与客户建立信赖感，两个人谈话总不在一个频道上，结果不欢而散？

8. 见到客户不自信，卑躬屈膝，感觉低人一等，不知道如何打开客户的心？

9. 产品价值塑造不到位，只会讲成分，不会讲说好处，讲完了，客户没感觉？

10. 不会变通，只会用自己固定的方式与不同类型的顾客进行沟通？

11. 客户有异议和不同意见，不知道如何化解，只会给客户争辩，得罪客户？

12. 前面的工作都很好，最后成交阶段，不敢成交，不会成交？

13. 客户成交后销售就结束了，一锤子买卖，不懂得如何做好售后服务，最后

导致客户流失。

。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。 。

综上所述，我们发现，销售人员的专业性决定着销售的业绩，“专家才是赢家”。如果想提升企业和个人业绩，必须进行专业的销售培训和训练。