**《销售实战三：专业销售技巧训练》**

**培训时间：2016年3月24日 一天 （ 9:00-12：00 13：30—16:30）**

**培训投资：人民币1980元/人(含培训、资料费、茶点、文具费等)**

**培训地点：北京海淀区（详细请报名后索取确认函）**

**培训对象：从事高端客户/大客户销售的营销管理者和销售人员、市场人员**

**培训方式：讲师讲授、启发式互动教学、讨论问答、案例分析、现场实战演练等**

**培训目标：**

1. 系统学习最先进的销售理念，对市场开拓、客户需求、形势分析、项目战法、营销发展趋势、销售人员培养等方面都将有全新认识。
2. 学习在销售流程中树立不可替代性的策略，在激烈竞争中能够高价销售成交。
3. 学习销售中的实战技巧和每个环节的注意事项。
4. 本课还设计了分组讨论和现场演练环节，跟进观察学员的表现，给出适当建议

**前 言：**

高端客户销售人员面对的是从市场开拓到销售到服务的全面销售工作。从能力要求上比较高，需要从技术服务到顾问销售的全面提升，因此我们此次训练营在课程设计上注重系统性、针对性和实战性。

**系统性**：我们将把一个卓越销售人员所需的能力素养、专业销售技巧、市场分析能力等做一个系统梳理，推动学员成为卓越销售人员。

**针对性：**根据环保行业特点，专门设计对解决方案销售的销售技能体系。

**实战性**：在课程中设计多处模拟演练和角色扮演，以更好结合工作的实际，特别是在最后我们将用实战模拟沙盘检验和进一步提升销售人员的销售能力。

敬请带着您的销售团队和销售中遇到的难题，步入博思嘉业**3月24日**培训现场，与中国著名实战派培训专家**崔先生**现场对话！

**课程要点：**

|  |
| --- |
| **《销售实战三：专业销售技巧训练》 主讲：崔先生（3月24日）** |
| * 1. **销售的先进理念**   2. 价值到底取决于什么   3. 不可替代——成交的基础   4. 马斯洛需求理论   5. 从4P、4C到4R看销售理念的转变   6. 顾问式营销的核心思维   7. 练习与讨论：如何理解需求   8. **销售人员的修炼**  1. 销售礼仪 2. 执行力是什么 3. 结果导向思维 4. 积极心态 5. 原则性与狼性的平衡 6. 讨论：如何克服营销工作中的挑战    1. **KP沟通五原则** 7. 营造亲和 8. 积极倾听 9. 提问引导 10. 建议影响 11. 付诸行动     1. **建立关系，挖掘需求** 12. 完美销售的特征 13. 快速拉近客户距离的四大手段 14. 初次接触客户的注意事项 15. 提问的方式和技巧 16. 现场演练：第一次拜访客户     1. **强化关系，推动成交** 17. 从工作关系到朋友关系的转变 18. 排他性关系来自于超出预期和感动 19. 化解客户异议的标准五步法 20. 做好技术层面工作，为决策者拍板创造有力环境 21. 大订单业务五大致胜策略 22. 长短组合、远近组合与概念营销 23. 经典大项目案例分析 |

**崔老师 博思嘉业企业管理咨询有限公司高级培训师**

**一、讲师背景**

博思嘉业高级培训师，清华大学EMBA（高级工商管理硕士），清华大学高级经理人讲堂，清华大学国家 CIMS 中心特约讲师，国际AACTP认证培训师，可中英文双语教学，Lead Smart，Sell Smart系列模拟商务沙盘设计者，数字化管理推广第一人，多家国内国际大型企业常年顾问，国企—外企，熟悉多种企业运营模式，对不同模式下的管理之道有切身了解，技术—销售与市场—高级管理，多年世界100强企业实战经验，阅历丰富。崔老师大学毕业后在北汽集团担任技术管理工作，工作作风严谨踏实，为集团提出了诸多有建设性的技术研发建议，并带领研发团队进行了自动化的项目开发。同时进行相关人员的培训工作。连续六年获得集团“最有价值员工奖”。

**二、培训风格**

崔老师的课程都是有实战基础为支撑的，有大量的亲历案例，又有世界500强企业的理论和思想高度，说服力极强；崔老师还特别注意学习，博学强记，课程的知识含量大，实用性强；此外，多年的销售经验促使崔老师以学员为客户，把学员的收获和满意度为首要地位，备课严谨，为每个客户量身定制课程内容；为了提高课程的精彩程度，崔老师在课程设计、案例选择和表现形式上都不断创新，尤其善于运用体验式教学手段，互动性强，学员参与度高，课堂气氛活跃，广受学员好评。

**三、主讲课程**

《销售团队的激励与授权》、《专业销售技巧》、《大客户销售》、《共赢商务谈判》、《中高层管理技能提升》、《高效管理沟通》、《员工职业化训练》等。

**四、崔老师服务的部分客户**

中化总公司、橡果国际、江铃汽车总公司、松下中国、爱普生、畅捷软件、中国航天科技集团、百度、网易、联想、东软、海信、康佳、金蝶软件、好易通、中国移动、方正集团、西门子、丹佛斯、奔驰、南方车辆集团、韩国SK集团、中远集团、城建勘测、中电东方通讯、奥托博克（德国）、贝卡尔特、摩托罗拉（中国）、中外运（DHL）、吉野家食品北京总部、中建一局总部、中建一局二公司、中国航天机电集团、东风汽车、微密电子、东海燃气、罗姆华科电子等公司。