

**主办单位：杭州时代光华教育发展有限公司 杭州步步为赢教育科技有限公司**

**销售精英激励与实战技能提升**

**4.20-21**

**杭州站**

**主讲老师：孙巍**（中国著名团队管理与执行力训练导师）

**授课对象：**营销副总、总监、大客户经理

**时间安排：**2018年4月20日9:30至17:00

2018年4月21日9:00至16:30

**地点安排：**待定

**参课费用：**学习卡套票8张/人

现金票3800元/人 [购买学习卡享受更多优惠](http://www.hztbc.com/public/study_card.php)

**人数限制：**60人

**课程目标**

* 建立正确的销售思维模式，增强销售必胜信念，燃点销售激情；
* 掌握销售沟通策略，准确表达诉求，提升销售沟通实战能力；
* 学习以客户需求为导向的销售技术，掌握销售每个步骤的关键点；
* 实战销售流程分解，掌握产品价值陈述、异议解除、说服成交技巧；
* 优化客户服务意识，建立销售业绩成果思维，增强工作责任感。

**课程大纲**

**一、销售精英的职业修炼**

* 销售与销售行为分析
* 如何成为行业顶尖
* 销售为什么会失败

**销售为什么会失败**

**工具一：精准目标的SMART工具**

* 缺乏信念
* 缺乏坚持
* 缺乏能力
* 卓越源于要求

**二、销售高效沟通技术**

* 沟通、说服之道
* 销售沟通能力的四个层次
* 销售沟通中的四门功课
* 销售沟通问的技巧
* 销售沟通听的原则
* 聆听的“3R技巧”
* 销售沟通说的技巧
* 语言组织的万能公式
* 7\38\55法则
* 销售高效沟通策略

**工具二：性格化沟通工具**

**训练：销售沟通中的问、听、说**

**三、销售准备与开场**

* 充分的心理准备
* 完整的信息准备
* 工作用具的准备
* 接触客户，创造契合
* 破冰的三大目的
* 销售开场破冰
* 与客户建立信赖感

**工具三：“销售信息准备”工具**

**工具四：建立客户信任模板工具**

**训练：开场破冰**

**训练：销售沟通的四门功课**

**四、需求探索与产品价值陈述**

* 销售问话的作用
* 学会倾听客户的“心声”
* 销售SPIN模式
* 如何做好价值陈述
* 客户购买三问
* 客户为什么向我买
* FABE利益法则
* 演练：讲故事说卖点
* 介绍产品时的注意事项
* 劝导客户更换产品

**工具五： 谈判技术工具**

**工具六： 发问技术工具**

**训练：SPIN模式设计与演练**

**工具七： FABE工具**

**工具八： 格物工具**

**训练：自己产品/服务/方案**

 **的卖点呈现**

**训练5：三三格物应用练习**

**五、销售异议处理与说服成交**

* 客户反馈与异议解除
* 处理客户异议的原则
* 解除异议的方法
* 销售异议中的见招拆招
* 处理价格异议的策略
* 临门一脚，锁定成交
* 识别客户购买信号
* 最佳成交时机
* 客户实用成交方法
* 销售成交后的四个注意
* 客户转介绍的技巧与方法

**工具九： 化解抗拒之谈判技术**

**工具十： 销售态势分析工具**

**训练：解除异议之谈判训练**

****

**孙巍**

**中国著名团队管理与执行力训练导师**

**资历背景**

* 中国著名实战管理专家
* 中国著名团队管理与执行力训练导师
* 中国领导艺术研究院高级研究员
* 北京大学总裁班特聘讲师
* 清华大学总裁班特聘讲师

**授课风格**

互动贯穿始终，授课风格激情幽默。他能在最短时间里调整学员心理和体能到颠峰状态，充分调动每位学员的热情与参与度，声音极具穿透力和震撼力。

**授课经验**

中国电信、中国联通、中国铁通、中国通信服务、中石化、中海油、中国银行、中国工商银行、中信银行、中国民生银行、汴京银行、中国农业银行、中国银行间市场交易商协会、北京运通集团、青岛科昂集团、中金会、海底捞集团、中青旅控股有限公司、杜康控股、金星啤酒集团、长园深瑞继保自动化有限公司、北汽福田、长安集团昌河汽车、方太集团、银大地产、高盛行地产、宁夏煜基地产、北京念捷地产、北京房地置业大厦、宁夏红宝集团、慈吉集团、武汉远大制药、好想你枣业、东方雨虹、辉煌水暖、上海景峰制药、深圳海王、山东天地健、九鼎集团……

**课程预告**

**时间：**2018年4月26日（周四）

**课题：**《企业劳资法务实用指导》

**主讲：**杨卫华（劳动法规政策高级咨询师）

**学习卡套餐**

