**黄金销售五步法**

**Five Steps for Gold Sales**

**排期/Schedule**

**上海：**2020年07月08-09日

**北京：**2020年06月03-04日

**深圳：**2020年08月20-21日

**广州：**2020年06月17-18日

**成都：**2020年05月27-28日

**费用/Fee：**

**4580元/人（含午餐及茶歇）**

**培训议程/Agenda**

|  |  |
| --- | --- |
| * 08:30-08:55 签到 Register
 | * 12:00-13:00 午餐 Luncheon
 |
| * 09:00-10:30 培训 Training
 | * 13:00-15:30 培训 Training
 |
| * 10:30-10:40 茶歇 Coffee Break
 | * 15:30-15:45 茶歇 Coffee Break
 |
| * 10:40-12:00 培训 Training
 | * 15:45-16:30 结束Training end
 |

* **概述/Overview**

**课程背景：**

目前市场上绝大部分营销技巧都停留在营销技法上，阿里巴巴的中国供应商销售团队（俗称中供铁军）融合了戴尔公司，IBM公司首创销售流程技术。把所有销售的销售动作固化，让团队销售人员销售动作统一，从而能快速复制销售团队。此流程不再依赖超强销售能力的个人英雄，普通的员工通过学习和训练也可以称为营销高手。阿里巴巴的中供铁军就是依靠这套方法完成全国14000+销售人员的统一动作，从而赢得市场。

* 挂挡→松离合器→踩油门（汽车启动）
* 松离合器→踩油门→挂挡（汽车损毁）

销售每天做的事情都差不多，最大的差异在于流程是否合理，因为流程也造成了专业和业余的最大区别。

**课程收益：**

* 熟悉销售的标准流程
* 增强销售技巧
* 完成从业余销售到专业销售的过渡
* 提升销售业绩掌握Power BI Desktop呈现数据可视化的技术，享受无与伦比的图表视觉盛宴。

**授课对象：**

销售从业者

* **活动纲要/Outline**

|  |  |
| --- | --- |
| **一、销售的本质**1. 销售到底在做什么？
2. 卓越的销售和普通销售的区别何在？
3. 体会专业和爱好者的区别

**二、提前理解的客户关系**1. 销售和客户到底是什么关系？
2. 理解客户的“让渡价值”
3. 阿里是如何在销售上后来者居上的？

**三、 售前准备——Saleskits的准备**1. 不要做“裸奔”的销售人员
2. Saleskits准备的3要素
3. 做全副武装的销售战士
4. Saleskits是阿里销售的“核武器”

**四、黄金五步法第一步——开场白**1. 专业开场白的重要性
2. 开场白三要素
* 我是谁
* 来干嘛
* 关你什么事

3. 微观察——做好开场白的提前预判 | **五、黄金五步法第二步——话天地**1. 破冰的重要性
2. 学习常用的五种破冰方法
3. 问、听、说探寻三要素
4. SPIN提问法
5. 客户的“核心需求”到底是什么？

**六、黄金五步法第三步——入主题**1. 营销谈判最常缺少的黄金桥梁
2. 公司品牌塑造
3. FAB法则
4. 如何做一个好的“产品陈述”

**七、黄金五步法第四部——试缔结**1. 逼出“核心异议”
2. 异议到底是什么？
3. LSCPA异议解决流程
4. 异议纠缠的核心逻辑

**八、黄金五步法第五部——再缔结**1. 签单就是一锤定音
2. 哈佛大学心理学系的双螺旋沟通模型
3. 成交氛围营造
4. 成交绝对不是销售的最后步骤
 |

* **讲师介绍/Lecturer**

**蒿老师**

* 团队管理专家/营销技术专家
* 15年企业营销管理经验
* 15年互联网企业团队管理经验
* 阿里学院销售线优秀培训师
* 深圳中小企业服务署特聘导师
* 美国AACTP国际注册培训师
* 市场营销及团队管理实战派讲师
* 曾任多家知名互联网公司高管
* 2018年全国培训师大赛总决赛评委

蒿老师拥有15年互联网营销管理及运营工作经验。

曾是“阿里铁军”TOP10销售、前程无忧首位销售管理空降兵、JobsDB南中国区总经理、蝶讯网全国营销总经理、小恩爱COO、一览网络副总裁。

从基层执行人员一路向上直至高层管理，积累了丰富的营销、团队管理及公司运营等实战经验。数次为任职企业和团队扭转颓势，解决重大企业危机和管理危机。

蒿老师专注于互联网领域，精通各类互联网营销及运营策略，包括但不限于面对面直销、Call Center、地推、会议营销等。

曾管理超过500人互联网销售团队，15家分公司。

帮助1亿用户量的社交类APP全面商业化，仅一年就实现APP盈利。对APP整体运营、社区运营、用户运营、新媒体营销有独到见解和自建模型。

**品牌课程：**

销售实战类课程、销售管理类课程、互联网时代的企业转型课程、团队打造系列课程

**服务客户：**

阿里巴巴，前程无忧，58赶集，珍爱网，去哪儿，美团，大众点评，滴滴出行，蓝星漫，智联招聘，中国人才热线，小猪短租，纷享销客，灵机文化，携程，百度，世纪佳缘，百合网，推啊，YY，美柚。

浦发银行，平安保险，中国人寿，兴业银行，泰康人寿，蚂蚁金服，拉卡拉，趣店，微众银行，友邦保险，信诚保险，投哪网，凤凰直销，钱多多。

TCL，康佳集团，齐心集团，长天电工集团，烽火集团，长飞集团，宇星螺帽，光大五金，光泰照明，苏泊尔，嘉利达汽车配件，人福医药，伟宏模具，极光照明，华工激光。

可口可乐，中百集团，武商集团，五芳斋，劲牌酒业，百胜集团，周大福，珂兰钻石，Bloves，戴瑞珠宝，钻石小鸟。

万科地产，东风汽车，碧桂园，长安汽车，湘军天下，金地物业，德邦物流。