**如何打造冠军销售团队**

**培训时间/地点：2021年7月7~8日（星期三~星期四）/上 海**

**收费标准：￥4500/人**

* 含授课费、证书费、资料费、午餐费、茶点费、会务费、税费
* 不包含学员往返培训场地的交通费用、住宿费用，早餐及晚餐

**课程目标：**

1、通过行业顶尖企业的成功经验剖析，学习冠军销售团队的管理模式。

2、通过建立价值销售的理念，快速掌握一套冠军销售团队的销售方法论

**参训对象：**

销售经理、销售总监、HR总监、总经理

**课程特点：**

1、快速理解掌握价值销售的理念和思路；

2、丰富的真实案例和行业案例，便于理解和掌握；

4、大量的角色扮演，通过每个学员的参与，让知识快速转化为经验。

**授课形式：**

知识讲解、案例分析讨论、角色演练、小组讨论、互动交流、游戏感悟、强调学员参与

**课程大纲：**

1. **冠军销售团队的销售文化**

1、销售价值观的建立；

2、销售方法论的完善。

1. **三种类型销售模式的选择**

1、交易型销售模式；

2、顾问型销售模式；

3、战略型销售模式。

1. **价值销售方法论**

1、价值销售的底层逻辑；

2、销售过程控制；

3、客户需求和价值塑造；

4、客户关系和信任。

1. **招聘高潜力的销售人才**

1、招聘比培训更重要；

2、胜任力模型；

3、多种形式的招聘方式。

1. **武装到牙齿的销售工具**

1、成功案例集；

2、SPIN话术；

3、客户价值计算器；

4、目标客户开发

1. **公平有效的考核和激励机制**

1、过程考核和结果考核；

2、SMART原则

1. **建立多层次的销售培训系统**

1、多层次的集中培训；

2、On-site培训模式；

3、岗位和区域轮调。

**讲师介绍：晏老师**

**现任：**价值销售专业讲师、资深销售咨询顾问

**学历：**1989年毕业于华中理工大学（现华中科技大学），获工学学士学位；2003年毕业于厦门大学，获工商管理硕士学位（MBA）。

**工作经历：** 曾于台湾灿坤电器、美国四班计算机、英国多米诺标识科技、日本奥林岛计算机、联泰科技等全球知名企业工作三十年，历任销售、销售经理、大区销售总监、总经理等职务，具有丰富的销售实战经验及理论知识。在二十多年的销售及销售管理工作中，应用价值销售的理念和方法，成功造就了一批销售冠军团队、培养了大量销售高手。

**擅长**：B2B业务的销售方法和技巧的培训和辅导，开设课程包括《价值销售理念及技巧》、 《大客户及大订单的销售策略》、 《客户需求挖掘及价值塑造方法》、 《价值销售谈判策略和技巧》、 《高效客户服务》、 《商务沟通及表达》等销售课程等。

**培训及辅导客户：**

永华家具有限公司、福建凯景新型科技材料、开平金牌洁具、苏州康开电气有限公司、厦门梦贝比儿童用品有限公司、广东冠奥互联网科技、漳州汉旗乐器、厦门迈斯磁电、厦门市松竹精密科技、厦门安博体育用品、福建省万旅行食品、仟佰盾（厦门）科技、山西大通铸业、福建省南靖泰峰金属工业、元力活性炭股份有限公司、福建中益制药、武汉三工科技有限公司、厦门金龙联合汽车工业有限公司、厦门倍杰特科技股份有限公司、爱美景（厦门）模特衣架有限公司、厦门华瀚机电有限公司、托罗（中国）灌溉设备有限公司、厦门华联电子等**。**

----------------------------------------------------------------------------------------------------

 **报 名 回 执（请务必于开课前7天回复）**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **姓名** | **性别** | **部门/职位** | **课程名称** | **Tel** | **Fax** | **Email/手机** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **培训负责人：** | **公司名称：** | **公司地址：** |

**★缴费方式： 🞏 支票 🞏 现场缴费 🞏 汇款（汇款后请将汇款单据传真至本公司）**