**杭州站**

**5.26-27 周五、周六**

# 《业绩倍增之：十大实战销售策略（第2期）》

**主讲老师：江猛**

**企业类型：**不限

**时间安排：**2023年5月26日9:30至17:00

 2023年5月27日9:30至16:30

**地点安排：**杭州

**参课费用：**光华卡门票9张/人

现金票3800元/人

**人数限制：50人**

**企业痛点**

1. 销售人员跟进一个客户三年时间，一直无法达成合作,怎么办?
2. 开发的都是小客户，开发不出优质客户，如何办？
3. 我们的产品也不差，但客户最终还是选择你的竞争对手，原因到底在哪？
4. 每次销售会议，总是找很多公司和产品的原因，如何办？
5. 为什么有的业务员整天抱怨公司营销体系不健全，抱怨产品没有竞争优势？

**适用对象**

1. 制造型企业的销售团队
2. 直销大客户销售模式的销售团队
3. 项目型营销模式的销售团队

强烈建议：为保证学习落地效果，请企业一把手带领销售总监、销售经理及营销团队一起参与

**课程工具包**

1. 《业绩增长措施工具表格》
2. 《客户开发模式工具表格》
3. 《SPIN场景运用工具表格》
4. 《五种身份应对措施工具表格》
5. 《产品卖点FABEDS工具表格》
6. 《三层服务模式设计工具表格》

**课程亮点**

1. 落地：老师一边讲课，一边让学员根据自己的销售实际情况现场落地
2. 通关：老师给出通关考试题，每人必须通关考核，确保学完回去就能用
3. 参与：每个人都全程参与PK，互动，上台，分享，作业，落地，产出
4. 投入：老师10年以上的讲课和辅导企业实操经营，确保让每人全程投入

 **课程大纲 Outline**

1. **2023年如何寻找业绩增长点以及增长措施**
2. 产品增长点在哪里
3. 客户增长点在哪里
4. 渠道增长点在哪里
5. 市场增长点在哪里
6. 团队增长点在哪里
7. 政策增长点在哪里
8. 模式增长点在哪里

**课程现场落地：《设计自己团队的2023年业绩增长模型》**

1. **十大实战销售策略**
2. 实战销售策略一：新客户开发与拜访
3. 新客户在哪里
4. 开发客户关键节点
5. 新客户拜访前的准备
6. 新客户拜访的技巧

**课程现场落地提炼：梳理出自己公司的优质客户标准**

1. 实战销售策略二：客户的行为处事风格与应对策略
2. 八种客户的行为处事风格类型和特征
3. 双人舞--如何与客户保持一致
4. 如何说服一把手
5. 优质大客户的决策流程和决策层次
6. 快速建立客户信任度的措施和工具
7. 实战销售策略三：快速打开话题和建立信赖感的十大方法
8. 相同背景法
9. 熟人法
10. 好消息，好建议法
11. 赞美法
12. 重点印象法
13. 礼品法
14. 客户需求回访法
15. 促销法
16. 未接来电法
17. 重要事情法

**课程现场落地提炼：现场写出自己公司的方法**

1. 实战销售策略四：深挖客户需求的SPIN策略
2. SPIN的实际运用技巧
3. 客户说：我们有固定的合作伙伴，如何破解
4. 客户说：我们用价格便宜的产品，如何破解
5. 实战销售策略五：客户内部的采购关联人员的开发策略
6. 决策者的营销应对策略
7. 使用者的营销应对策略
8. 技术把关者的营销应对策略

**案例分析: 姚小姐的客户开发失误**

1. 实战销售策略六：产品价值塑造为客户定制解决方案
2. 介绍产品自己都有购买的冲动
3. 对产品的熟悉要做到如数家珍
4. 塑造产品价值远大于产品介绍
5. 讲故事对客户来说最有说服力
6. 让客户有参与感的体验式营销
7. 塑造产品价值的FABEDS工具

**课程现场落地提炼：我们自己公司产品的FABEDS话术**

1. 实战销售策略七：客户在抗拒处理策略和拒绝场景应对话术
2. 沟通谈判出现僵局怎么应对
3. 处理客户异议的话术公式：认同＋同时
4. 新客户第一次接触，让报价格，如何谈

**课程现场落地提炼：销售常见问题的应对措施**

1. 实战销售策略八：一剑封喉--无处不在的成交策略
2. 客户见证成交法
3. 高开低走成交法
4. 多次尝试成交法
5. 树立梦想成交法
6. 零风险成交法
7. 定金成交法
8. 捆绑成交法
9. 体验成交法
10. 实战销售策略九：如何抢竞争对手客户

**落地内容：总结竞争对手以及应对的措施**

1. 实战销售策略十：深度客户关系管理和感动营销
2. 三层服务标准的设计
3. 做好服务的四个维度





**江猛**

**中国民营企业研究会研究员**

**资历背景**

1. 荣获中国最佳营销管理培训师
2. 清华大学特聘老师
3. 企业资深营销管理顾问
4. 营销技能落地针对性训练老师

**授课经验**

红豆服饰，高蒂鞋业，恒源祥，花花公子，中国移动山东分公司，华为，河南联通，中税网，三门峡商业银行，灵动投资，天通金，中国银行，百度，博思人才网，润邦科技，无域科技，软银科技，易科计算机，海信集团，美的空调集团，飞雕电器集团，老板电器，东凯卫浴等

**学员评价**

景兴纸业，徐经理：讲师平易近人，话术通俗易懂

润州光电，余同学：老师有大量的例子，与实践紧密相连

瀚城医疗机械，甘同学：老师很有激情，课程好，生动形象，贴近现实

**课程预告**

