

销售精英训练营

主讲：王哲光

课程背景

在金融危机和全球化浪潮的冲击下，越来越多的企业陷入困境，市场的无序竞争使得公司经营更加艰难，如何帮助公司突破营销困局，能否为企业赢得生存和发展必需的有利利润的订单，绝对需要一支骁勇善战的**销售精英**团队。铁打的营盘流水的兵，公司的销售人员流失率为什么居高不下？一个专业的销售人员要时刻清晰自己的目标，具备强烈的自信心、良好的心态，拥有专业的销售技能，才能真正做到坚决执行并取得突破性业绩！

正确的认识压力和情绪，才能有效地舒解压力、调整情绪，随时有良好的状态迎接挑战，销售人员保持巅峰状态，进行心态修炼是提高其职业核心竞争力的关键。本课程运用管理心理学、NLP、教练技术、完型疗法等现代心理学技巧，结合销售实战例子，从心理学和营销学的层面来帮助学员掌握压力和情绪调试的方法，从一个单纯的推销员成长为专业的销售顾问，让销售人员留得住、成长快、能力强，形成职业人士特有的专业、精干、高效的一线服务形象，将公司的品牌价值通过他们传递给客户，从而拥有高效、快乐的人生。

好的营销策略需要专业、高效、职业化的销售人员来执行，特别是销售中 20% 的客户带来 80% 的销售，如何经营好这部分客户，是每一个大客户经理首要考虑的问题。在实战中他们经常会发现：什么样的方案最能吸引到客户？公司满足不了大客户提出的各种要求，我在中间好难受！提升销售业绩的关键在那里？为什么我和客户建立了关系，客户还是把项目给了别人？没有回扣预算怎么搞定关键先生？为什么我总找不到团队的感觉？我不应该是一个人战斗！这一切将通过训练帮你找到答案。

课程目标

- 树立正确的工作观念和人生态度；塑造强烈的目标感、责任心、与企业和谐双赢和对企业感恩的职业化心态，具备高度的职业化素养和角色定位；
- 拥有健康积极的阳光心态，了解情商修炼对成长为优秀销售人员的重要性；
- 了解自身与卓越员工的差距，发掘员工潜能，追求成为职业精英
- 提高大客户销售的实战技巧和能力，掌握大客户销售流程与步骤，拥有挖掘客户真实需求和引导需求的能力；

- 拥有专业的解决方案制作和呈现的能力，排除客户异议赢得订单；
- 理解并能运用大客户销售技巧，提升拜访洽谈能力，有效促进成交。

培训用时

2天（每天6小时）

授课方式

通过“讲授—演练—分享—点评—感悟—突破”训练法，30%知识点剖析+30%案例研讨+30%演练互动+10%总结、点评、纠偏使学员在完成一个个任务中体验和成长，改善心智模式，掌握销售谈判与客户关系管理技巧，从而成为企业需要的优秀营销人员。

课程大纲

一、突破自我追求卓越的销售心态

1、销售精英的黄金法则

- 1) 选择安稳就是选择平庸
- 2) 突破性业绩方证明能力
- 3) 全力以赴更胜浪费时间
- 4) 业绩高低与勤奋成正比
- 5) 销售最容易的就是放弃
- 6) 你永远比你想象的更强
- 7) 做个专业睿智的好顾问

教学影片：当幸福来敲门

演练：销售工作问题收集与厘清

2、职业还是事业——你为谁打工

- 1) 如何找到工作乐趣——工作的价值
- 2) 主动积极、全力以赴
- 3) 销售人员的激情从哪里来？
- 4) 无法选择别人可以迁善自己

教学影片《职业还是事业》

心态突破工具：影响圈与关注圈

3、挑战不可能（体验式活动）

- 1) 打破思维定式
- 2) 认识自己的潜能
- 3) 不可能背后的可能
- 4) 勇于尝试才有可能
- 5) 恐惧是想象出来的

4、不讲任何借口

- 1) 人们喜欢找借口的三个原因
成功的人不找借口，失败的人诸多借口
- 2) 不找任何借口的内涵——敬业、责任、服从、诚实
- 3) 不找借口的人是如何工作的
资源不足、投入太少、竞争激烈、质量不行，这都是真的吗，销售精英在面对同样

的状况时是如何应对的，他们成功的秘诀又是什么呢？

二、责任担当与自我激励

1、责任胜于能力——拿到业绩是你的责任

1) 如何理解责任

销售人员完成任务的两大支柱

做好分内的事，贡献最大力量，勇于承担后果

2) 责任的背后

3) 销售精英的职业责任

2、谁在为我们承担责任

1) 谁的过错？谁的责任？

2) 我们能做什么？

3) 沉甸甸的责任

业绩不佳谁的过错，公司、领导、团队在帮你承担责任

演练：如何负起责任

3、挑战突破性目标的执行力（体验式活动）

1) 目标，还是目标——保底目标、挑战目标、突破目标

2) 全力以赴寻求突破

3) 突破性解决问题的思路

4) 面对干扰怎么办

5) 目标没有实现怎么办

6) 同心无敌

分组 PK，按讲师宣布的规则依次经过数轮较量，面对激烈的竞争如何胜出，面对看似不可能的目标如何寻求突破，因为队员的错误导致失败时该怎么办，谁是真正的王者，比赛结束后讲师通过引导让学员深思和感悟，增强团队目标意识，对既有目标能够全力以赴实现，讲师做最后总结和点评。

4、永远不要对自己说不行

1) 成交总在拒绝之后

2) 坚持不懈不到最后一刻绝不轻言放弃

3) 只要不放弃就有成功的希望

4) 销售最容易的就是说不行

教学影片：永不放弃

三、客户分析与销售机会评估

1、大客户干系人分析

1) 需要和需求，交易还是顾问

2) 大客户销售与顾问式销售

3) 找对关键人——干系人分析

4) 客户采购标准流程

5) 绘制干系人图谱

案例研讨：客户决策干系人分析

2、客户采购阶段心理变化与应对

1) 控制客户采购进程的 5 大阶段

尝试了解、关注焦点、获取资讯、权衡评估、购买决策

- 2) 顾问式销售对应 5 大关键
引发关注、问题聚焦、提供证明、强化收益、获得承诺
- 3) 销售失控的表现
- 3、开发客户的方法
 - 1) 开发客户前问自己的问题
 - 2) 客户出现的战场
 - 3) 客户开发的十大方法
- 4、销售机会评估
 - 1) 销售机会评估四大方面
 - 2) 强制事件
 - 3) 独一无二的商业价值
 - 4) 高层信任度与政治联盟

四、大客户销售实战技巧

- 1、大客户拜访实战技巧
 - 1) 应避免的三种危险开场方式
 - 2) 闪亮开场五项技法
 - 3) 有效顾问式拜访的步骤
 - 4) 不同客户的话术规范

演练：客户拜访训练
- 2、打动大客户的解决方案
 - 1) 卖方案而不是卖产品
 - 2) 将客户的注意力引导到解决方案上
 - 3) 您给客户的解决方案要体现什么？
 - 4) 标准解决方案的构成要素
- 3、引导和掌控客户的技巧——SPIN 提问模式
 - 1) 状况询问
 - 2) 问题询问
 - 3) 暗示询问
 - 4) 需要-满足询问

教学影片：王牌销售员
- 4、临门一脚的关键——缔结成交
 - 1) 成交失败的原因剖析
 - 2) 成交的阶段时机
 - 3) 预示成交的八大信号
 - 4) 缔结成交的十大促成技法

教学影片：如何让客户说“是”

职业习惯造就卓越人生