**销售冠军2天强化之旅**

**【时间地点】** 2016年8月20-21 深圳

**【参加对象】** 销售业务人员、销售业务主管

**【授课方式】** 讲师讲解、故事案例、小组讨论、团队游戏等各种互动式培训方式。

**【学习费用】** 3200元2天/1人（含资料费、午餐、茶点、发票等）

**【咨询电话】** 0755-61280006、18917870808 许先生

**【微信、QQ】** 320588808

**【培训目标】**

 澄清传统错误的销售理念

 让业务员学会并掌握专业的销量流程

 让业务员能更自信地进行销售

 让业务员对销售进程有更大的把握

 业务员掌握专业销售技巧后，有助于管理层对销售过程的管控

**【培训特色】**

 以互动、启发、情景式培训见长；

 针对学员问题进行诊断式培训；

 结合讲师多年实战工作经验；

 注重受训人员的感悟及参与；

 培训风格深入浅出、条理清晰；

 课堂气氛轻松、活跃、实战性强；

 通过各种实际案例及游戏等方式充分调动参训人员的培训热情。

**【课程大纲】**

**第一部分、正本清源 -- 专业销售理念**

一、销售基本观念

1. 很多人都用错了销售方法。销售的几个误区

2. 什么才是专业的销售？了解了销售的本质才能做好销售

3. 澄清关于销售的几个谬误：把冰卖给爱斯基摩人的故事害惨了很多人！

4. 为什么客户对销售人员不认可、不尊重？

5. 我不是能说会道，能否做好销售？

二、销售关键的心态

1. 公司产品、价格有问题，缺乏竞争力，怎么办？

2. 销售遇到各种困难，怎么办？

**第二部分、源头活水 -- 客户开发**

一、客户开发与销量关系

1. 真正的销售，必须得不断开发新客户 – 从销售漏斗看业绩来源

2. 你不是一个人在战斗 – 我们都不想进行客户开发，但我们必须得做

3. 开发客户首先是个体力活

4. 我们需要开发多少新客户？销售进程分析

二、如何开发客户？

1. 找到那个对的人–不是你遇到的每个人都能成为你的客户

2. 如何电话约见客户？约见客户的几个方法

3. 用什么标准判断谁是对的人？

4. 寻找潜在客户的方法

实用销售工具：

1. 销售过程分析表

2. 客户信息分析表

**第三部分、循序渐进 -- 销售拜访**

一、销售拜访流程

1. 销售是需要循序渐进的，要懂得销售流程（销售如何恋爱）

2. 销售拜访的目的何在？我们必须有清晰的目标，放弃不切实际的的幻想，欲速则不达！

3. 初次见面谈什么？初次见面要谈的5个问题？初次拜访要达到什么目的？

4. 拜访完必须要做的一件关键事情是什么？

5. 如何进行再次拜访？

二、客户信任与销售

1. 没有信任就没有销售

2. 让客户对我们产生信任的几个要素

3. 如何让给客户留下印象？ 拜访次数与时长问题，要学会找借口见面

4. 不同信任度的客户如何应对？

实用销售工具：

销售拜访记录表

**第四部分、知己知彼 -- 客户分析**

一、销售中的关键人物

1. 我们不是与一个人在战斗！客户的背后还有谁？谁影响客户购买？

2. 如何与决策者建立关系？

3. 如何在客户那里找到贵人？

二、客户性格分析

1. 客户常见的性格有哪几种？

2. 不同性格客户的特点？

3. 兵来将挡，水来土掩 – 不同性格客户，不同应对方法

实用销售工具：

1. 销售关键人物分析表

2. 客户性格特点分析表

**第五部分、抓住关键 -- 客户需求与成交**

一、客户需求分析

1. 销售过程中，最重要的一环是了解客户需求，为什么？

2. 客户行动的两大动力：追求快乐，逃避痛苦

3. 什么是客户的需求？客户会有哪些需求？

4. 客户需求的三个层次是什么？

5. 发现客户需求的方法

二、临门一脚，促成交易

1. 为什么跟进了很久客户都不能成交，怎么办？意味着什么？

2. 为什么老是陪标？如何识别与预防？

3. 应该由客户还是我们掌控销售流程？是否应该催单？

4. 是不是所有的客户都适合于催单？

5. 如何进行催单？

6. 哪些客户应该放弃？

**讲师介绍**

**何炜东 老师**

实战型销售管理培训专家

实战经验

- 可口可乐公司销售经理，曾主管三个营业所及两个销售部门，带领团队从无到有创立直销系统；

- 通用电气（GE）华南大区销售经理，建立产品销售新渠道模式；

- 和记黄埔集团之屈臣氏蒸馏水（Watsons Water）销售经理-南中国，建立健全产品分销体系；

- 亦曾服务于民营企业，担任过培训中心、制造企业、科技公司培训总监、人力资源总监、销售总监等职；

- 曾带领数百人的销售团队及主管华南四省销售业务，创造销量比上一年增长3倍的佳绩；

- 从基层销售做起，经历从业务员到销售总监的过程，对各级销售主管所遇管理问题都有所了解；

- 多年的销售管理经验积累，帮助学员了解知名外企在销售管理中的先进方法；

- 经过正规的营销理论体系训练，海外知名商学院QUT工商管理硕士(MBA）；

- 北京大学、北京交通大学、上海交通大学、北京理工大学、西北工业大学深圳研究院特聘讲师；

- 已出版书籍：《十项全能销售管理者》 。

- 为上千家企业提供销售培训与咨询，并被多家知名企业聘为销售团队辅导顾问。

- 培训以互动、启发、情景式培训见长，将先进的管理理念结合讲师多年实战管理经验，注重受训人员的感悟及参与，培训风格深入浅出、条理清晰，课堂气氛轻松、活跃、实战性强，通过各种实际案例及游戏等方式充分调动参训人员的培训热情。