

学习销售技巧，打造优秀的销售团队

销售技巧系列研修班

目的

【对象：销售人员、销售经理 等】

日本企业扩大现地市场及商务活动，现地的优秀的销售人员是不可缺少的。本课程旨在学习销售活动中必需的方法和技巧，理解如何管理销售团队，提高部下的业绩，从而提升团队整体的业绩。

特征

- ◇ 理解销售人员应具备的特质，掌握为达成成果的行动方式。
- ◇ 通过演练和案例分析，回顾个人的日常销售活动，找出不足点和需要改善的地方。

课程内容<例> (形式：讲课、讨论、案例分析、角色扮演、游戏)

主题	目的
HPC	<ul style="list-style-type: none"> ● 学习自我能力开发、有效听取客户需求和课题、及促成下一次的销售活动的面谈技巧。
销售技巧提升	<ul style="list-style-type: none"> ● 学习销售活动中必要的心理准备和商务礼仪，理解销售活动的基本流程，掌握过程中各环节应具备的技巧。
销售管理	<ul style="list-style-type: none"> ● 理解销售经理的职责并非仅仅是提升销售业绩，部下的能力开发也是非常重要的。学习销售预测和计划、客户开发和管理的方法，掌握高效的绩效管理工作方法。
顾问式销售	<ul style="list-style-type: none"> ● 改变传统的依靠个人能力的销售模式，掌握向客户提案的营销活动的流程。学习销售人员的职责变化和必备技巧的差异。
谈判技巧	<ul style="list-style-type: none"> ● 谈判前理解从多渠道获取的顾客的信息，特别是顾客的核心利益，学习在与顾客谈判的过程中，根据顾客的谈判风格做出相应的调整的方法。
销售自我管理	<ul style="list-style-type: none"> ● 理解销售人员所开展的销售活动应该是以业绩的产出为目标的，应根据产品和客户的类型决定优先顺序，掌握制定短期及长期营销目标的要点和技巧。