

《吴大伟培训销售》PPT课 件

创作者：XX
时间：2024年X月

目录

- 第1章 吴大伟培训销售
- 第2章 销售策略与规划
- 第3章 销售实战技能
- 第4章 销售服务与回访
- 第5章 销售团队管理
- 第6章 总结与展望



● 01

第1章 吴大伟培训销售





课程简介

吴大伟培训销售课程旨在帮助学员提升销售技能和达成销售目标。本课程将涵盖销售基础知识、销售心态与技巧、产品知识与销售话术等内容，为学员提供全面的销售培训。通过本课程的学习，学员将能够更好地理解销售流程和技巧，提升销售绩效，实现个人职业发展目标。

销售基础概念

销售的定义

探讨销售的基本概念和含义

销售技巧

讨论销售技巧和策略的应用

销售重要性

了解销售对企业和个人重要性

销售要素

分析销售过程中的关键要素和技巧



销售心态与技巧

积极心态

建立积极的销售心态的重要性

实用技巧

提供实用的销售技巧和方
法

情绪管理

探讨销售中的情绪管理技巧

销售策略

分析各种销售技巧和策略



产品知识与销售话术



产品了解

学习深入了解所销售的产品或服务
掌握产品的特点和优势

销售话术

分享优秀的销售话术范例
演示如何巧妙运用销售话术

客户需求

了解客户需求并作出针对性推荐
个性化销售服务

市场分析

分析市场动态和竞争情况
制定销售策略

总结



吴大伟培训销售课程旨在提供学员全面的销售技能培训，帮助他们在销售领域取得成功。通过学习销售基础知识、销售心态与技巧、产品知识与销售话术等内容，学员将能够更好地理解销售流程，提升销售绩效，实现个人职业发展目标。



第2章 销售策略与规划



The background features a minimalist landscape with a red sun in the upper left, several layers of grey mountains in the foreground and background, and several small birds in flight. The overall style is clean and modern.

销售目标设定

在销售中，设定明确的销售目标对于实现成功至关重要。通过本节课程，学员将学会如何制定可行的销售目标，并了解设定目标的重要性和影响。我们还将提供一些实用的目标设定方法和工具，帮助学员达成他们的销售目标。

战略规划与执行

分析关键因素

了解成功的销售战略规划的关键因素

调整策略

演示如何调整销售策略以适应市场变化

有效执行计划

探讨如何有效执行销售计划





永
軸
幸

01 重要性和方法

探讨客户管理的重要性和方法

02 最佳实践

分享客户维护的最佳实践

03 建立客户关系

指导学员建立长期稳定的客户关系



销售团队建设



有效团队搭建

分析有效的销售团队搭建要素

带领和激励

探讨如何带领和激励销售团队

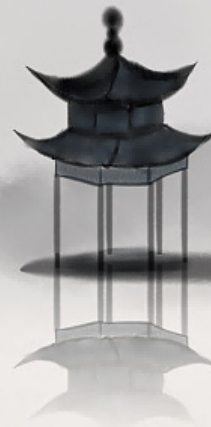
团队建设工具

提供团队建设的实用工具和技巧

总结



本章节主要介绍了销售策略与规划的重要性，包括销售目标设定、战略规划与执行、客户管理与维护以及销售团队建设。通过深入学习这些内容，学员将能够在销售工作中更加游刃有余，实现更好的销售业绩。



第3章 销售实战技能





永
舫
幸

01 线上渠道拓展

通过电商平台、社交媒体等拓展渠道

02 线下渠道开发

开设实体店铺、合作经销商等方式

03 合作伙伴关系建立

与其他公司建立合作关系拓展销售渠道



销售谈判技巧



积极倾听

理解客户需求
引导客户思考
建立信任关系

沟通技巧

表达清晰
善于引导
避免冲突

谈判策略

确定底线
寻找共赢点
灵活应变

应对策略

处理异议
解决问题
营造合作氛围

The background features a minimalist landscape with a red sun in the upper left, several layers of grey mountains in shades of light to dark grey, and several small black birds in flight. The overall style is clean and modern.

客户问题解决

处理客户问题和投诉是维护客户关系的重要环节，学会解决客户问题能够提升客户满意度，进而增加销售机会。关键步骤包括倾听客户问题、理解核心需求、寻找解决方案，并及时反馈客户。实用技巧有保持耐心、展现同理心、主动沟通等。

销售数据分析

数据收集

收集销售数据、客户数据等

数据分析工具

使用Excel、BI工具等进行数据分析

制定策略

根据数据分析结果制定销售策略

数据清洗

整理数据，去除干扰因素



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/607134020110006060>