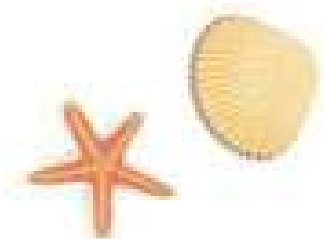


# 销售团队效率提升培训

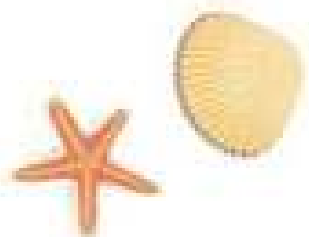
制作人：魏老师

制作时间：2024年3月



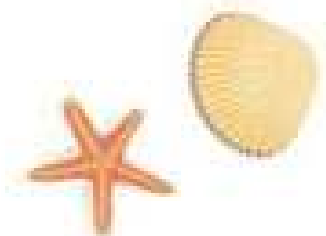
# 目录

- 第1章 理论基础
- 第2章 销售技巧提升
- 第3章 销售团队效能提升
- 第4章 销售技术工具应用
- 第5章 销售业务拓展
- 第6章 总结与展望



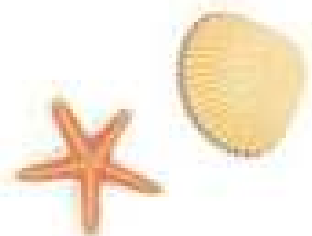
• 01

# 第一章 理论基础



# 销售概念和原则

在销售中，定义和重要性至关重要。销售人员需要掌握销售原则和技巧，同时了解销售过程和环境，为成功的销售打下基础。



# 销售心理学

## 销售员心态和情绪 管理

管理好情绪对销售至关重要

## 情绪销售法则

情绪的运用影响销售效果

## 客户心理和行为分析

了解客户心理有助于销售



# 销售团队管理

## 团队构建和激励

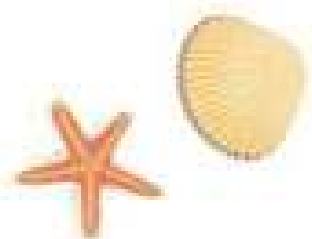
建立团队合作精神  
激励团队成员提升业绩

## 团队目标设定和达成

明确目标方向  
努力达成目标

## 团队冲突处理和团队协作

有效处理内部矛盾  
促进团队协作



# 销售数据分析

01

## 销售业绩指标和数据解读

解读数据辅助决策

02

## 数据分析工具和方法

有效利用工具分析数据

03

## 数据对销售决策的影响

数据驱动决策提升效率



# 销售概念和原则

## 销售定义和重要性

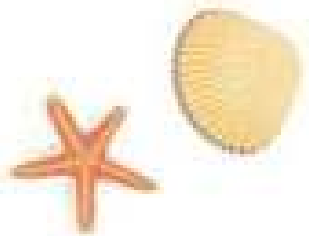
定义清晰能提高销售效率

## 销售过程和环境

了解销售过程和环境有助于  
把握机会

## 销售原则和技巧

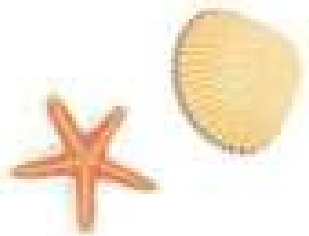
掌握技巧能更好地进行销售





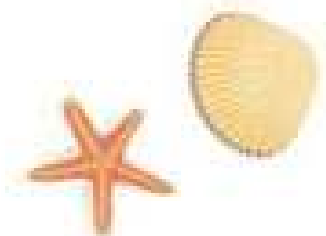
# 销售心理学

在销售中，销售员的心态和客户的心理都至关重要。销售员需要管理好自己的情绪，而了解客户心理可以更好地进行销售。情绪销售法则是在交易中运用情绪的法则，能够提升销售效果。



• 02

## 第2章 销售技巧提升



# 销售谈判技巧

## 谈判基本原则和技巧

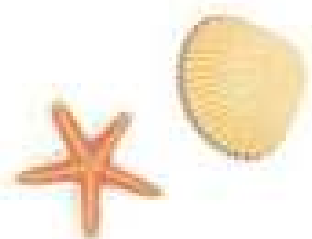
## 谈判策略和应对方法

## 谈判案例分析和实战演练

建立信任  
设定目标  
倾听对方需求

设定底线  
主动提出解决方案  
灵活调整策略

分析成功案例  
模拟真实谈判场景  
实践运用技巧



# 销售沟通技巧

有效的销售沟通是销售成功的关键。通过清晰表达观点、倾听客户需求并善于沟通，可以建立良好的合作关系，提升销售效率。沟通技巧的提升需要不断练习和实践，以适应不同客户和场景。



# 销售关系建立

关系营销概念和重要性

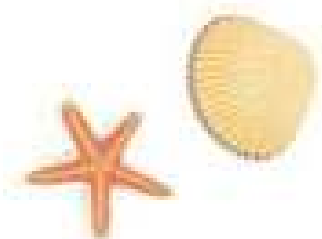
提升客户忠诚度

客户保持和发展

提供增值服务

关系建立技巧和策略

关怀客户需求



# 客户需求分析

需求识别和分析方法 客户需求预测和满足

解决客户问题和需求表达

倾听客户反馈  
调查市场需求  
分析行业趋势

定期调查客户需求  
灵活调整产品策略  
提供定制化解决方案

理解客户痛点  
主动解决问题  
提供专业建议



# 总结

## 01 学习销售技巧

持续学习和提升

## 02 应用实战经验

勇于实践和反思

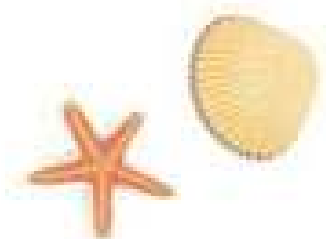
## 03 团队合作

共同努力和互相支持



• 03

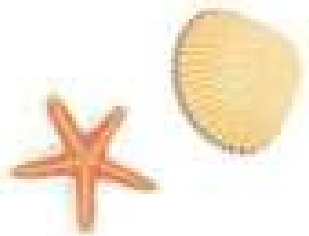
## 第3章 销售团队效能提升





# 销售团队培训计划

销售团队培训计划是提升团队效能的重要一环。通过制定明确的培训目标和内容设计，结合不同的培训方式和资源整合，最终实现培训效果评估和调整，从而提升销售团队整体素质。



# 销售团队绩效考核

## 考核指标和结果管理

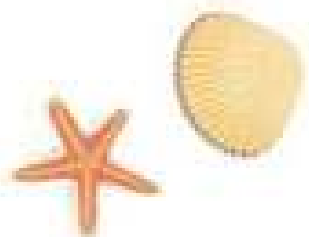
建立合理的评估体系

## 考核标准和公平性保障

确保评估公正合理

## 绩效激励和奖惩机制

激励团队成员积极性



# 销售团队协作

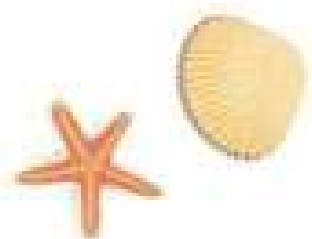
**团队协作意识和行为养成** **团队合作和竞争平衡**

**团队协作案例分析和分享**

培养团队协作意识  
建立团队互信关系

促进团队内部合作  
适度竞争激励团队成长

分享成功案例  
总结合作经验



# 销售团队领导力

## 01 领导风格和影响力

塑造有效领导氛围

## 02 领导者激励和激活团队潜能

激发团队成员潜力

## 03 领导者成长和发展计划

制定领导成长路径



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/808047117112006052>