

一分钟销售人员

课程概述

在过去的二十多年中，有五十多万位来自各行各业的人员参加了 Wilson Learning 设计的课程，并掌握了出众的销售技巧。另一方面，Wilson Learning 也从培训过程中学到了有关销售的丰富知识。从我们所举办的每一个研讨会，以及我们接触过的每一个销售人员，我们积累了有关销售技巧的知识。根据我们收集到的资料，我们总结出一个销售艺术的规律，这就是所谓“80/20”法则。简而言之，就是无论在任何行业中，80%的营业额总是由其中20%的销售人员完成的。也可以说，你在销售中取得的成果，其中有80%是由你付出的20%努力所达成的。

“一分钟销售”所讲的就是上述的20%。即是关于完成公司80%营业额的20%杰出推销人的独到观点和处理工作的方法，亦即是关于能产生80%成果的20%努力。“一分钟销售”所讲的是在推销工作中能真正产生重大影响的关键时刻。

收益

- 了解销售工作的目的以及有目标的销售的重要性。
- 运用富有创新的方法为客户解决问题。
- 学习如何制定目标以及学习如何集中你的注意力。
- 学习高效的一分钟销售技巧。运用它来帮助你用更小的压力和更多的乐趣获得更好的销售业绩。

一分钟销售人员是为有基本经验及缺乏经验的销售人员而设计的课程。这门课程可以帮助销售人员学习全新的成功销售理念及技巧。倡导“销售是充满乐趣的，当我帮助他人获得他们所想得到的东西时，我也会获得成功”。这门课程介绍了如何达到以上目的并帮助销售人员运用技巧来应对日常生活中及销售过程中的问题。

课程内容

第一单元：有目的的销售

本单元介绍“一分钟销售人员”的关键概念 - “有目的的销售”，并介绍有目的的销售如何帮助销售人员用更少的压力和更多的乐趣来取得更多的销售业绩。

第二单元：从客户的观点进行销售

本单元在销售前、中、后期从客户的观点看待销售。它利用设身处地的技巧帮助学员如何更积极地应对客户的需求。

第三单元：自我管理 - 制定目标与坚持目标

本单元介绍销售人员如何通过运用一分钟销售技巧来进行有效的自我管理，以及如何制定个人与职业生涯目标并坚持目标以达到最佳效果。

第四单元：销售过程

本单元从“一分钟销售”的角度来看待整个销售过程。他为学员介绍运用于销售的前、中、后期的一分钟销售技巧，以此来帮助学员和客户来设想一个“积极的销售成果”。帮助客户克服在购买过程中面临的障碍，使你的客户感到满意并最终成为你的忠实客户。

课程内容

课程长度

1 - 2 天的培训课程

学员用书

学员手册

讲师教学材料

讲师手册、录像带及幻灯片