



To:

From:

Fax:

Phone:

Phone:

E-mail:

Service@vmta.com

Pages:

Fax Reply No.:

0574-62760038

营销与谈判技巧

用营销获得订单，用谈判赢得利润！

参加对象：企业总经理、副总经理、企业中高层营销管理人员、营销总监、各大区域经理、销售部经理、实力雄厚销售网络健全的经销商、广告、策划、咨询公司主管。

课程宗旨

企业经营环境变化很大，国际化及内在的生产成本（材料费）增加、员工异动频繁等种种问题，使得企业经营困难、获利下降，如再不改变生产做法，恐怕难逃淘汰出局的厄运。

有人说，销售人才是企业的"金山"，有人用"三分天下有其二"来形容销售队伍的重要性。无一不说明销售队伍是公司获取利润的直接工作者。然而，这支队伍流动性最大，如何使自己的销售团队拥有旺盛的战斗力的，是企业一直想解决的问题。销售团队是公司销售业绩的重要保障，销售人员有如足球场上破门得分的射手一样，是最终促成交易、为项目实现销售的一线战士。如何让我们的销售团队步调一致、默契配合、真诚团结实现最终业绩目标？

课程内容

- 实战销售九大技巧；
销售人员具备之基本功
激发客户购买的情绪
销售技巧的满分发挥
- 销售基本思路(MAN 法则)；
如何完善客户分级管理
客户分级分类的好处
有效客户之定义与开发
为企业创造最大资源之运用
- 提升自己及产品（或服务）有别于竞争对手，运用 FABE 法则；

健全体质 超越巅峰

员工的改善力是企业的最大竞争力

销售之利益推销法运用
综合提升销售团队销售能力
有效统一销售口径
建立有效的销售技术平台

- 营销的沟通与谈判技巧;
如何有效提升沟通能力
有效提高销售团队管理效能
有效沟通激励营销人员积极性
成为魅力的谈判专家
- 如何抓住客户的心;
客户为何跟别人买, 不跟您买
如何有效的同构型比拼
有效提升售后服务
人脉就是钱脉

课程效益

- 正确认识销售人员的角色, 了解优秀销售人员的关键素质;
- 帮助学员树立以客户为中心的观念;
- 透过顾问式销售提升业务成交率, 创造高业绩;
- 掌握销售谈判技巧, 提升销售业绩及产品利润;
- 提升业务销售了解沟通与人际相处的实战技巧

费用: 人民币 元/人

费用支付方式: 报名时请将费用划拨至下列任何一个账户:

开户名称	开户银行	账 号
余姚市健峰 管理技术培训学校	中行余姚远东支行	3597 5833 1549
	上海浦发银行宁波分行余姚支行	94060155260000429

客户服务部电话: 0574-62788888 客户服务部传真: 0574-62897377 免费咨询专线: 8008574466

健峰精彩课程报名表

学员基本信息	姓名	性别	年龄	职务	电话	手机	最高学历	报名课程名称		
企业资料	联系人			职务		电话		手机		
	单位名称					员工人数		邮政编码		
	通信地址									
	公司网址				E-mail			传真		

本表若不敷使用，请自行复印放大使用；填妥本表后请回传至客服部传真：0574-62897377