


销售团队销售技巧和策略应用的培训课程

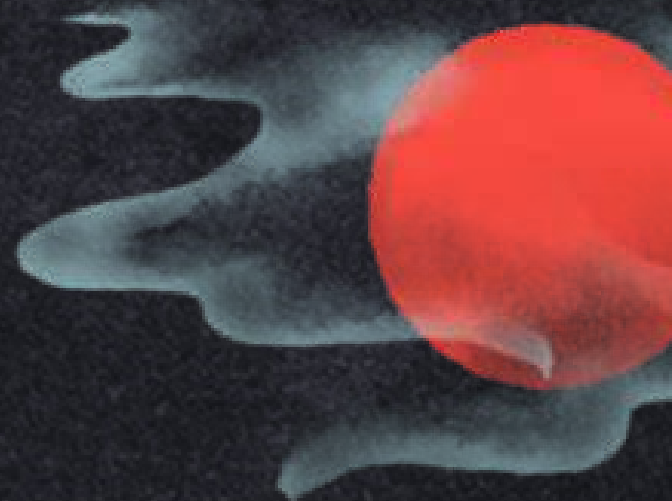
The background features a dark, textured surface with stylized blue and yellow clouds. A white crane is depicted in flight, positioned behind the main title. A large, vibrant red sun is centered in the lower half of the image.

汇报人：魏老师

2024年X月

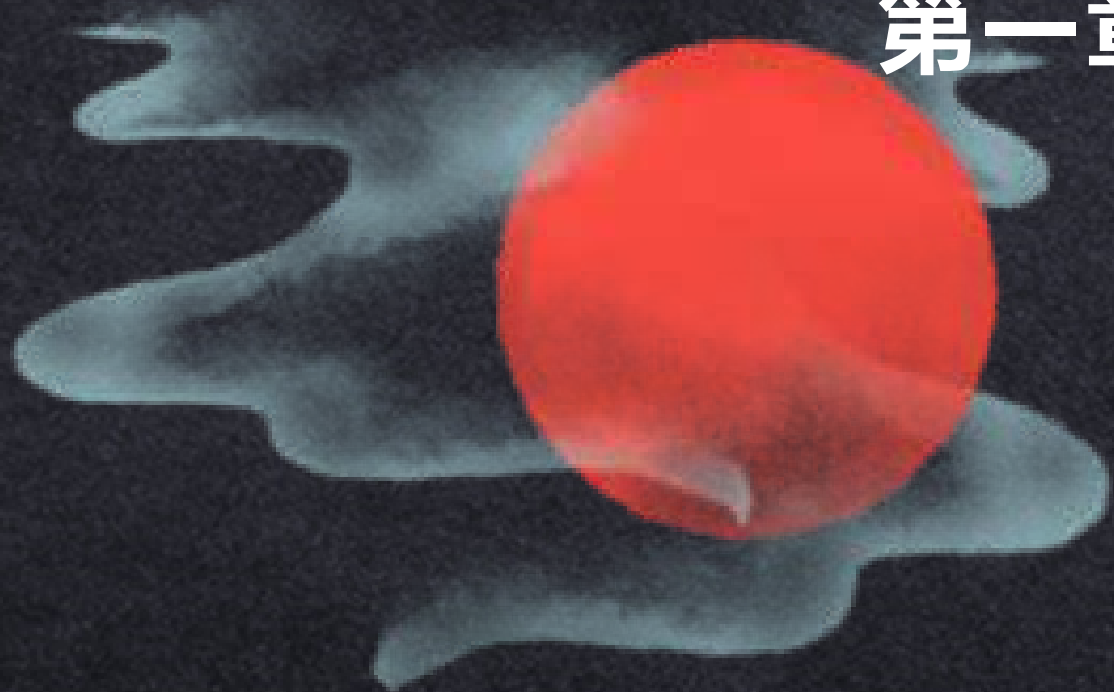
目录

- 第1章 简介
- 第2章 销售团队激励策略
- 第3章 销售技巧提升
- 第4章 销售策略应用
- 第5章 领导力培养
- 第6章 总结



• 01

第一章 简介





课程概述

销售团队销售技巧和策略应用的培训课程旨在帮助销售团队提升销售技能，有效应用销售策略，达成销售目标。本课程涵盖了多方面的内容，旨在提升销售团队整体素质，提高销售绩效。

◆ 销售团队概述

组成和角色

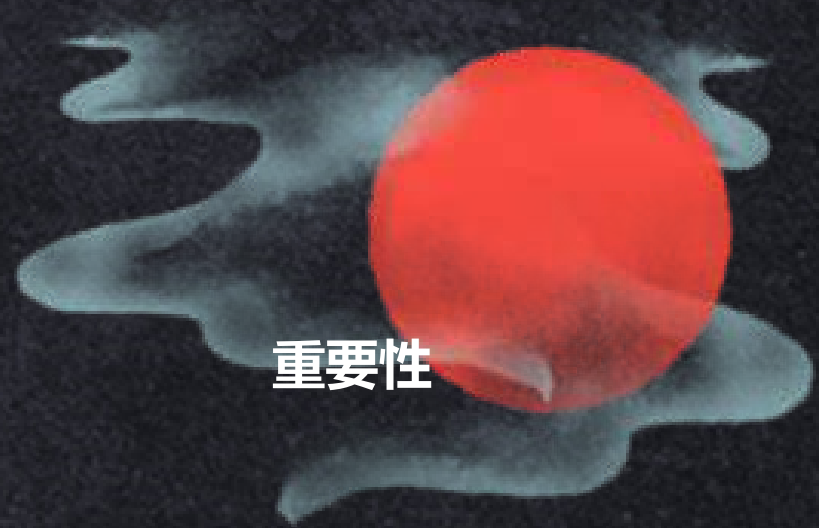
深入分析团队中
不同成员的职责
和作用

挑战与机遇

了解销售团队所
面临的挑战和发
展机遇

重要性

探讨销售团队在
企业发展中的重
要贡献



◆ 培训方式

方式和方法

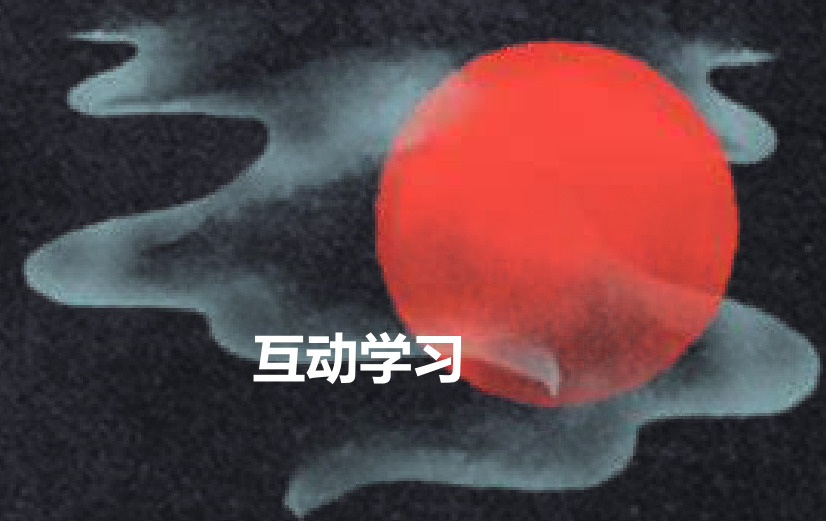
介绍不同的培训
方式和方法

实战演练

重点提及实战演
练和案例分析

互动学习

强调互动式学习
的效果和重要性



◆ 课程大纲

章节安排

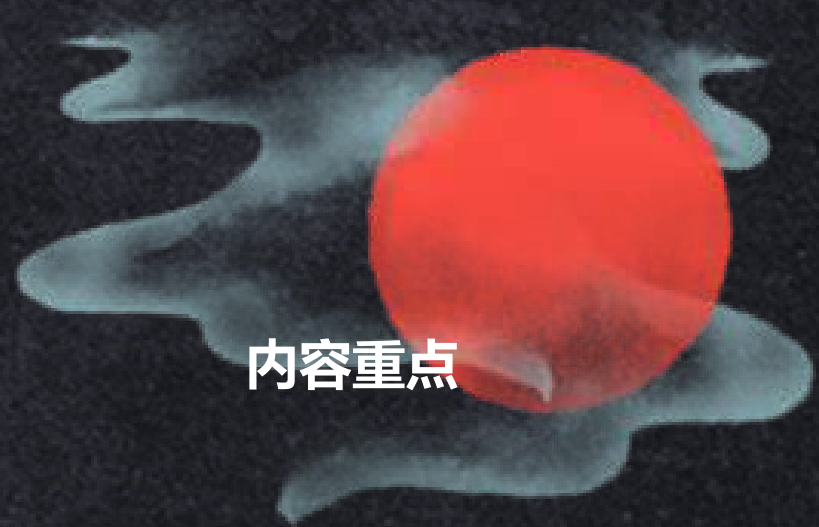
详细展示整个课程的章节安排

学习动力

激发学习者的兴趣和学习动力

内容重点

强调后续章节的内容和学习重点



实战演练

01 销售技巧演练

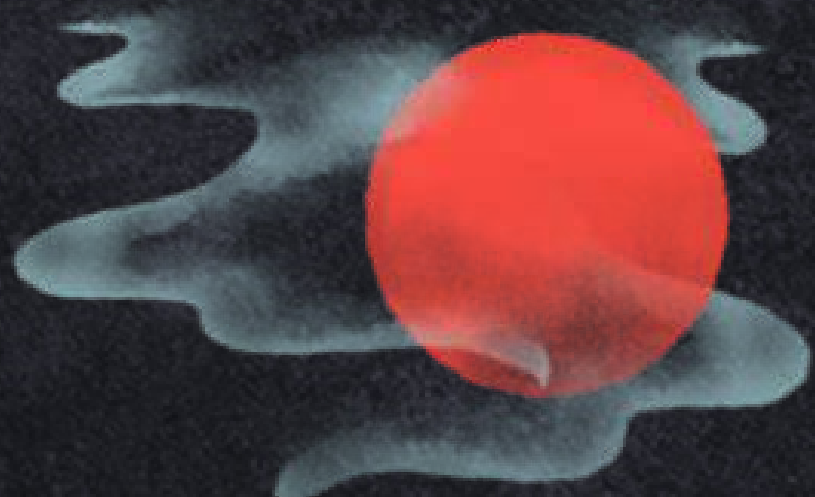
通过实际销售场景演练提高销售技巧

02 策略应用案例

分析成功销售策略的应用案例

03 团队合作训练

培养销售团队的合作意识和团队精神



◆ 学习目标对比

销售技巧

提升沟通技巧
激发客户兴趣

销售策略

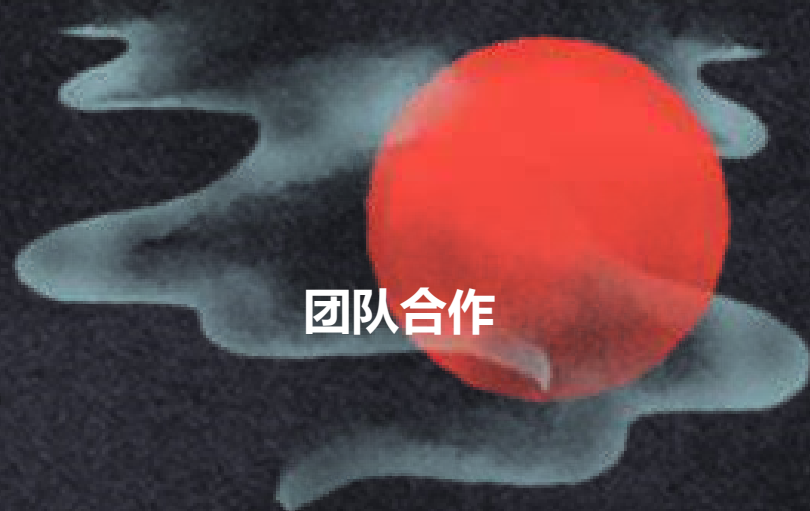
制定销售计划
分析市场趋势

团队合作

协调合作
共同达成目标

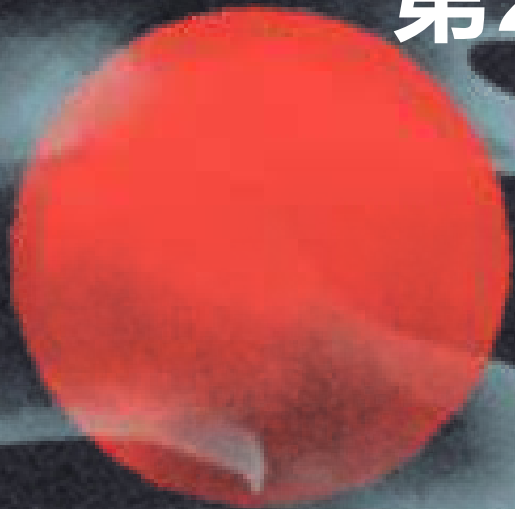
绩效考核

评估销售表现
制定提升方案



• 02

第2章 销售团队激励策略





激励策略概述

激励策略对销售团队绩效产生重要影响。不同激励方式各有优缺点，有效激励策略的要点包括激发团队成员的内在动机，提升工作满意度，以及激发创新和团队协作精神。

◆ 奖励制度设计

奖励制度设计原则

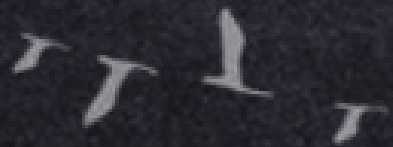
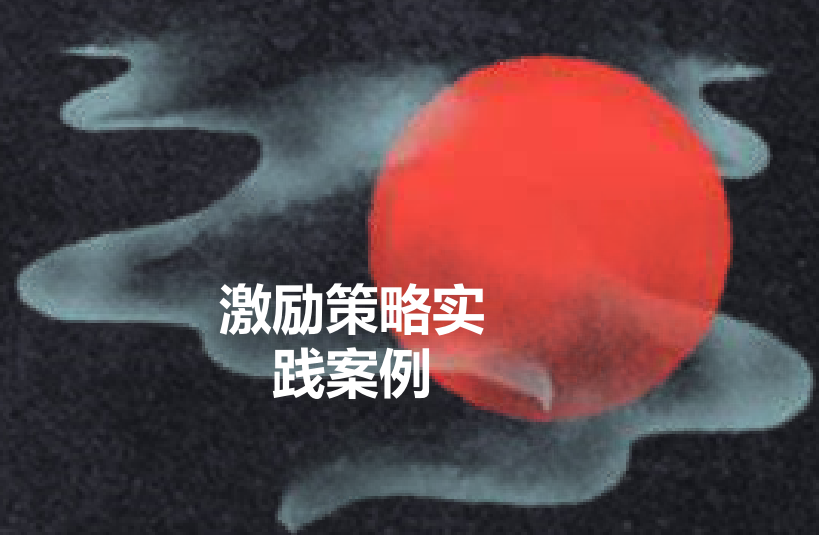
明确目标，公平
公正

定制奖励计划

根据团队情况量
身定制

激励策略实践案例

成功案例分享，
启发团队

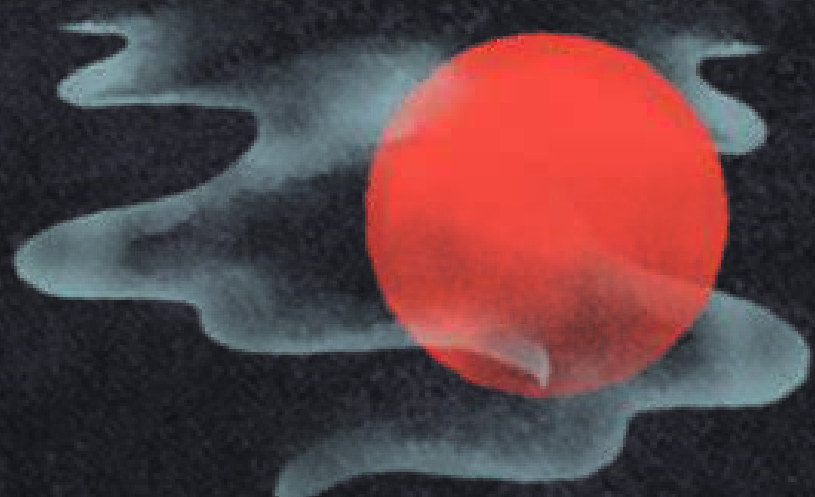


激励心理学

01 心理学应用
激发积极性

02 研究理论
相关心理学研究引导激励策略

03 团队激励
提升团队凝聚力



◆ 实战演练

设计策略

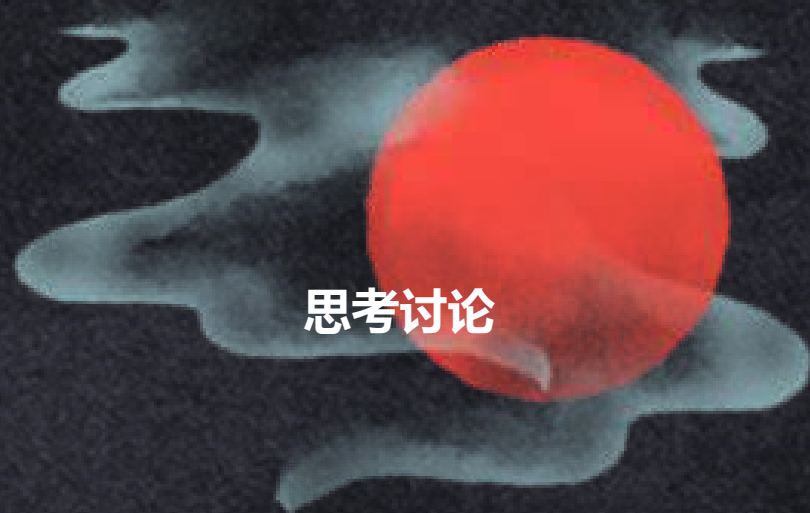
制定明确目标
搭建奖励机制

销售案例

应用激励策略
团队协作案例分享

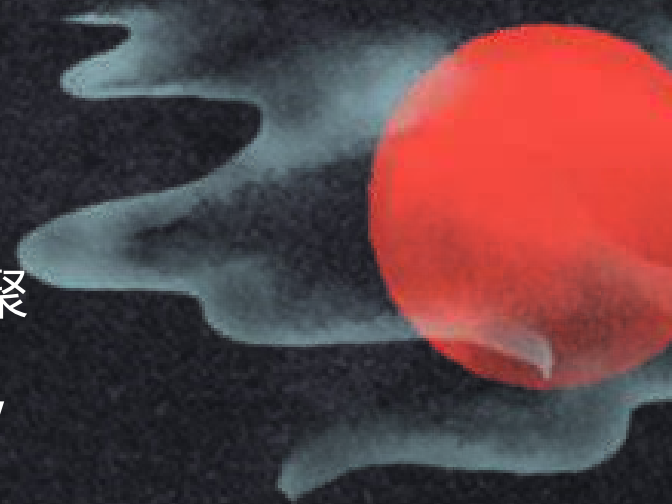
思考讨论

激励策略有效性
反思改进

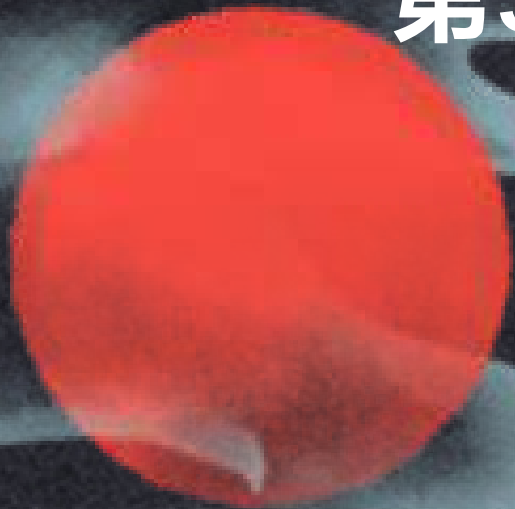


◆ 结语

销售团队激励策略对于提升销售绩效和团队凝聚力至关重要。通过本章内容的学习和实践演练，希望能够为您的销售团队带来新的启示和突破。不断优化激励策略，才能不断进步！



第3章 销售技巧提升



销售技巧概述

01 影响重要性

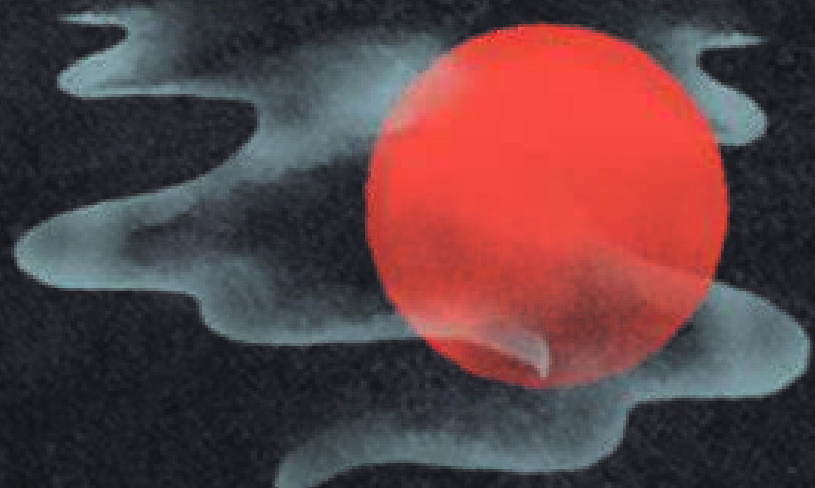
解释销售技巧对业绩的关键作用

02 影响分析

探讨不同销售技巧的优势与劣势

03 必要性

介绍提升销售技巧的迫切性





沟通技巧

沟通技巧在销售过程中扮演着关键角色，有效沟通是成功销售的基础。通过探讨沟通技巧的要点和提升方法，销售团队可以更好地与客户沟通，提升销售业绩。



◆ 谈判技巧

重要性

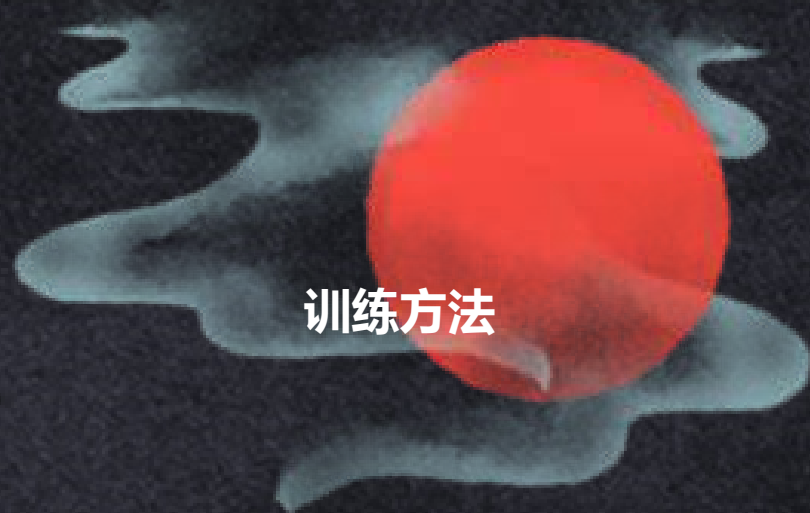
谈判在销售中的关键作用
如何运用谈判技巧达成更
好的交易

策略优劣

比较不同谈判策略的效果
讨论最佳实践方法

训练方法

如何训练提升谈判技巧
实例分析提升效果



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/408113015102006050>