

落地销售辅导技巧工作坊

不少商业机构都曾为销售人员安排有关销售技巧的培训课程,然而无论在课堂的学习是如何热烈正面,往往在课程结束后不久,似乎又依然故我,这让很多想培育下属销售主管颇为苦恼.本课程是专为解决此难题,针对如何通过销售主管的积极参与,能辅助销售人员能学以致用,从而提升销售能力,缔造辉煌业绩.

参加对象:

适合所有的销售主管

课程收益:

- 增强销售主管对辅导的认知
- 提升销售主管进行辅导时的沟通技巧
- 如何选择对谁做辅导
- 销售前、销售中、销售后的辅导要素

大纲:

- 克服对辅导的障碍并取得下属支持
- 营造争取销售技巧提升的氛围
- 提供带激励性的反馈并启发改变
- 帮助销售人员有效地做好访客前的准备
- 掌握如何在陪访过程中有效地观察
- 掌握如何以实际数据分析并布置辅导工作
- 强化销售人员对客户的探索能力

讲师介绍 **林鸿钊 Bee Lam 老师** 销售与销售管理实战及培训专家

20 多年销售与销售管理实战经验; 为国内外多家知名企业定制培训课程;

国际培训顾问机构认证讲师,

国际认证身心语言程序学(NLP)认证执行师

部分服务客户: 中国银行(香港)、招商银行、银联、DHL、IBM、SHELL、皇冠假日酒店、三一重工、日立、理光、明捷机场服务(成都)、联合利华(中国)、麦德龙(中国)、太古可口可乐(中国)、澳博娱乐

日期 2024 年 3月22日; 7月31日

价格 RMB 5400 (包括会务, 资料和午餐)

语言 中文