

销售技能培训课程大纲模板

课程基本信息

项目	详情
课程名称	销售技能精英培训课程
课程代码	
版本号	V
适用岗位	<input type="checkbox"/> 销售新人 <input type="checkbox"/> 销售代表 <input type="checkbox"/> 销售主管 <input type="checkbox"/> 销售经理 <input type="checkbox"/> 关键客户经理
培训类型	<input type="checkbox"/> 入职培训 <input type="checkbox"/> 技能提升 <input type="checkbox"/> 转型培训 <input type="checkbox"/> 认证培训
总课时	
开发日期	
开发者	

课程概述

业务背景与需求分析

简述当前销售环境、挑战及培训需求

目标学员画像

详细描述目标学员的特征、经验水平、现有技能差距等

特征维度	描述
销售经验	
知识水平	
技能现状	
绩效表现	
典型挑战	
学习偏好	

课程价值与预期成果

阐明本课程将如何提升销售业绩和解决实际问题

对组织的价值：

对学员的价值：

关键绩效指标影响：

- ☐ 销售额提升 _____%
- ☐ 转化率提升 _____%
- ☐ 客户满意度提升 _____分
- ☐ 销售周期缩短 _____%
- ☐ 其他： _____

课程目标

总体目标

概述学员完成培训后的整体能力提升

具体学习目标

使用SMART原则(具体、可衡量、可实现、相关、有时限)设定目标

完成本课程后，销售人员将能够：

1. 知识目标： _____
2. 技能目标： _____
3. 态度目标： _____
4. 业绩目标： _____

课程结构

销售流程对应图

将课程内容与标准销售流程阶段对应

销售流程阶段	对应课程模块	重点能力
准备与计划		
初次接触/开场		
需求挖掘		
方案呈现		
异议处理		
谈判与成交		
客户维护与发展		

课程模块概览

模块编号	模块名称	主要内容	预计课时	教学形式
模块一				
模块二				
模块三				
模块四				
模块五				

详细课程内容

模块一：销售基础与心态构建

模块学习目标

1.
2.
3.

主题与内容

主题	关键内容点	课时	活动/方法	资源/工具
销售职业认知	• 销售的价值与意义 • 现代销售角色定位 • 专业销售人特质		• 案例分析 • 小组讨论 • 自我评估	
销售心态培养	• 成长型思维模式 • 积极心态与弹性 • 自我激励技巧		• 案例分析 • 角色扮演 • 行动计划制定	
销售职业规划	• 销售能力模型 • 职业发展路径 • 个人提升计划		• 自我评估 • 目标设定 • 行动计划制定	

重点难点

- 重点：
- 难点：
- 突破策略：

案例与演练

描述本模块的主要案例、角色扮演或演练活动

模块二：目标客户开发与接触技巧

模块学习目标

1.
2.
3.

主题与内容

主题	关键内容点	课时	活动/方法	资源/工具
目标客户识别	• 客户细分与定位 • 价值客户特征 • 客户画像构建		• 案例分析 • 实操演练 • 工具应用	
客户接触策略	• 多渠道接触方法 • 预约与突破阻碍 • 第一印象管理		• 案例分析 • 角色扮演 • 情境模拟	
有效沟通建立	• 沟通风格识别 • 建立信任技巧 • 倾听与提问艺术		• 风格测评 • 角色扮演 • 实战演练	

重点难点

- 重点：
- 难点：
- 突破策略：

案例与演练

模块三：需求挖掘与解决方案开发

模块学习目标

1.
2.
3.

主题与内容

主题	关键内容点	课时	活动/方法	资源/工具
深度需求挖掘	• SPIN提问技术 • 隐性需求发现 • 需求确认方法		• 案例分析 • 角色扮演 • 实操练习	
价值主张构建	• 客户痛点分析 • 解决方案设计 • 价值量化技巧		• 方案设计 • 小组讨论 • 价值计算	
竞争优势呈现	• 竞争对手分析 • 差异化策略 • 优势呈现技巧		• 竞品分析 • 价值对比 • 情境模拟	

重点难点

- 重点：_____
- 难点：_____
- 突破策略：_____

案例与演练

模块四：异议处理与谈判成交

模块学习目标

1. _____
2. _____
3. _____

主题与内容

主题	关键内容点	课时	活动/方法	资源/工具
异议预判与处理	• 常见异议类型 • 异议处理框架 • 应对技巧与话术		• 案例分析 • 角色扮演 • 情境模拟	
销售谈判技巧	• 谈判准备与策略 • 让步与坚持原则 • 价格谈判技巧		• 谈判演练 • 角色扮演 • 策略制定	
促成成交方法	• 购买信号识别 • 成交时机把握 • 有效促成技巧		• 案例分析 • 情境模拟 • 话术演练	

重点难点

- 重点：_____
- 难点：_____

- 突破策略： _____

案例与演练

模块五： 客户经营与长期价值创造

模块学习目标

1. _____
2. _____
3. _____

主题与内容

主题	关键内容点	课时	活动/方法	资源/工具
客户满意管理	• 客户期望管理 • 满意度提升策略 • 问题解决流程		• 案例分析 • 流程设计 • 情境模拟	
客户忠诚建立	• 客户关系发展阶段 • 信任与忠诚构建 • 客户体验设计		• 关系评估 • 方案设计 • 小组讨论	
客户价值提升	• 交叉销售技巧 • 客户推荐获取 • 客户终身价值提升		• 机会分析 • 策略制定 • 角色扮演	

重点难点

- 重点： _____
- 难点： _____
- 突破策略： _____

案例与演练

销售工具与方法

销售工具箱

工具名称	用途	使用时机	获取途径	掌握要求
客户画像模板				
需求挖掘框架				
价值计算器				
竞品分析表				
异议处理表				
谈判准备清单				
客户追踪系统				

销售话术和脚本

销售阶段	关键场景	推荐话术/脚本	注意事项

教学方法与策略

培训方法组合

描述本课程采用的主要教学方法及其比例

- ☐ 讲授法（%）
- ☐ 案例教学（%）
- ☐ 角色扮演（%）
- ☐ 情境模拟（%）
- ☐ 小组讨论（%）
- ☐ 行动学习（%）
- ☐ 游戏化（%）
- ☐ 其他（%）

实战演练设计

详述课程中的实战演练安排

个性化辅导计划

说明如何根据不同学员需求提供针对性辅导

课程资源

学习资料

资源类别	资源描述	用途	获取方式	备注
主教材				
案例集				
工具包				
视频资源				
参考资料				

现场培训物料清单

物料名称	数量	用途	准备负责人

学习成果评估

评估体系

评估项目	评估方式	评估标准	权重	时间点
知识掌握				
技能应用				
行为改变				
业绩提升				

认证标准（如适用）

如果课程包含认证要素，说明认证标准和流程

跟踪应用计划

描述培训后如何跟踪学员的实际应用情况

课程实施指南

培训前准备

准备事项	完成标准	负责角色	时间节点
学员评估			
培训预热			
教材准备			
场地设备			
讲师准备			

实施中管理要点

列出培训实施过程中需要特别关注的关键点

培训后跟进

详述培训后的行动计划和支持措施

附录

行业销售最佳实践参考

提供行业特定的销售最佳实践案例和参考

销售技能自评量表

提供学员自我评估销售能力的工具

常见客户类型与应对策略

提供不同客户类型的特征和相应的销售策略

客户类型	特征描述	沟通技巧	销售策略

课程开发负责人：_____ 日期： _____

销售部门负责人：_____ 日期： _____

培训部门负责人：_____ 日期： _____