



顶尖销售六步曲

——《谈判路线图》狼性销售版

所有伟大的梦想，都要求快速成交变现

顶尖销售高手，狼性是磨练出来的

如何在三步之内拿下订单

一分钟完成一次销售

一个伟大的秘密

全新呈现



【课程优势】

用十五年时间，集所有成交课程之精华

现场实现绝对成交的魔法销售

绝对实战的超顶尖级课程

全国电视台多地联播

工行连请一个月

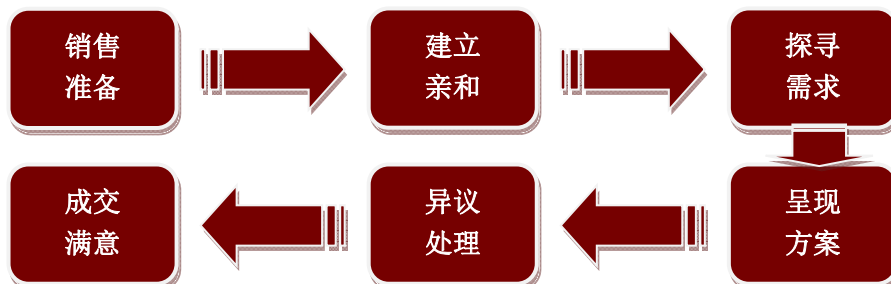
.....

战略的高度——高屋建瓴

人性的深度——醍醐灌顶

落地的强度——立竿见影（用来战 APP 系统可帮助企业全面落地）

【课程思路】





李力刚

上海青年交流五四奖章获得者

快速谈判的传播者

超速识人的发明人

企业转型落地改革者

美大使馆三次特邀谈判专家

北大，清华大学各总裁班最受欢迎教授，
中山大学时代华商十大名师；华中科技大学特聘兼职教授；
搜狐营销谈判顾问及连续三届最佳人气讲师。系列课有：

力刚品牌课程：

谈事《谈判路线图》、《谈判博弈》

谈人《超速识人》

力刚配餐课程：

初级《顶尖销售六步曲》

高阶《大客户战略营销》

力刚配套工具：

《来战 APP 落地系统》

培训、文化、战略落地强力工具

加盟整合课程：企业顶层落地系统

战略《战略转型与模式创新》-刘老师

组织《组织发展与股权激励》-尚老师

运营《超速识人及战略运营》-李力刚

第一章：销售准备——出门前的魅力打造

◇ 取势：取哪些势

未来：我要什么——锁定哪些目标

过去：我有什么——怎么整合资源

当下：我怎么做——怎么拟定策略

◇ 态度：怎么借势

做己：天道——怎么产生气场魅力

做事：地道——怎么产生信用魅力

做人：人道——如何焕发人性光辉

◇ 技法：怎么造势

设计：十大顶级开发策略

话术：直指人性的问答术

技术：你的礼仪价值百万

案例：四川到上海的心里蜕变

工具：销售准备工具箱

模型：兵法模型

第二章：建立亲和——用生命去感动人

◇ 给名：人生三个宝

MPMP——寒暄怎么吸引人

APMP——如何解除尬聊术

JPMP——如何顺利引出业务

◇ 给利：公关三件事

吃喝——怎么宴请

礼品——如何送礼

试用——试用设计

◇ 给法：黄金销售话术

案例：徒弟的故事

工具：情商工具箱

模型：布施模型

第三章 激发需求——快速激发渴望的绝招

◇ 激发渴望（勾魂）

问的要诀

激发兴趣术

◇ 明确需求（挖掘）

有哪三大问题

有哪六大细节

◇ 帮助确认（确认）

如何确认真假

如何确认对错

案例：勾魂拿下 G 老板

工具：勾魂大法

模型：终极需求模型

第四章 呈现方案——塑造超越期望的价值

◇ 划出差异

迭代出来的差异

对比出来的差异

◇ 比出第一

历代天骄的塑造

绝代天骄的塑造

◇ 价值塑造

如何跟客户算帐

如何让对方相信

案例：从不会卖到卖脱销

工具：无价计算方法

模型：价值塑造模型

第五章：异议处理——十万个放心理由



谈判项目

苹果某供应商谈判总顾问

美大使馆合作谈判项目

台湾裕隆华晨汽车集团谈判

30 亿火电厂投资合作谈判

页岩气平台 2 亿转让谈判

东风汽车 5000 万出口谈判

诸多公司合作及催债谈判

落地咨询

宁波力隆《运营绩效优化》

典型客户

阿里巴巴 28 次、创维 30 次

海尔 5 次、红星美凯龙 30 次

搜狐 10 次、移动、联通、网通、

各大银行常年合作。

◇ 处理心情——重建信任

用小名处理的绝招

用小利处理的绝招

◇ 处理事情——还有啥病

没有需求.....没有时间.....

价格太贵.....考虑考虑

◇ 处理事情——药效保障

保障收益的技巧

解除风险的技巧

案例：刘欣的异议处理

工具：异议三步法

模型：需求与满足模型

第六章：成交满意——客户着急我不急

◇ 伤口撒盐

如何加大客户的快乐

如何刺到客户的痛处

◇ 秒杀政策：

限时政策的绝技

限量政策的绝技

◇ 放大销售

扩大战果的方法

设计转介的方法

案例：李帅的快速成交

工具：转介绍工具

模型：占便宜模型