

培训：“忽悠”加“实战”一个不能少人力资源管理考试

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/517/2021\\_2022\\_\\_E5\\_9F\\_B9\\_E8\\_AE\\_AD\\_EF\\_BC\\_9A\\_E2\\_c37\\_517588.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/517/2021_2022__E5_9F_B9_E8_AE_AD_EF_BC_9A_E2_c37_517588.htm)

做培训难，做企业销售人员的培训那是难上加难。在MSN上与多个培训界的同行沟通时大家都在这样感叹，很多企业内训讲师压根就不愿或者不敢操作销售培训，细分析其原因主要来自于两个方面：

：一、培训的对象是“能说会道”的销售人员.二、销售培训

实战性很强，讲师自身如果不是销售专业出身很难深入。笔者在北方一家知名食品企业担任市场经理期间，为了协助总

监完成团队业务技能提升及打造，记得当时经过精挑细选，

最后确定了天津一家业界知名的公司，并安排在季度会议期

间进行销售人员外训。当时选择的课程，通过对该公司提供的

课程提纲及讲师资质来看其是个“好”课程，可实际上课时

我们发现了问题的严重性：参训的销售人员个个无精打采

，没有一点激情，课程进行不到1/2时，课堂开始出现骚乱，

紧接着出现群体与讲师唱对台戏，在这个时候如果讲师有实

战经验的话，仍然还可以挽回局面，但是偏偏是该讲师没同

行业的实战经验，没能给发难的销售人员满意的答复，整个

培训结果可想而知.....且不评价上文中讲师本身的专业水平

问题，同样的团队我们也邀请过一位在知名快消品企业担任

市场总监的朋友操作过几次有关商务礼仪的培训，与前次培

训很大不同的是培训现场气氛异常地火爆，但是培训结束后的

效果评估却不是十分的理想，参训业务人员反馈是讲师很

能“忽悠”，但是培训的内容对自己的销售工作帮助有限。

以上两次培训结束，笔者会同当时的总监进行了详细的研究

，研究的结果是从此以后所有的销售培训不再外请讲师，所有销售培训工作全部由市场经理负责，课程由市场经理负责自主组织研发，也是自此笔者正式走上了销售培训的职业生涯。功夫不负有心人，经过近一年的摸爬滚打，05年初笔者结合自己在快消品行业的不同层级的实战经验并大量搜集了同行业乃至相关行业中各层主管的实战案例终于完成了一套完整的销售实战培训体系，并且编写出相应的实战培训教材。同时也摸索出了既能令受训对象满意也能不断赢得掌声的销售实战培训方法。这种方法也就是解决了本文开头很多培训同仁所遇到的两个个问题。销售培训讲师面对一帮“能说会道”的销售人员，自己首先要确立好的心态，毕竟讲师较销售人员来说在培训方面我们那还是专业水平的，对于那些所谓“能说会道”的销考试#大&收集售高手(这些人一般来说都是有一定的社会阅历，甚至话语间不时会流露出几许江湖味)，建议我们的讲师采用以其人之道还其人之身的方法，你“江湖”，俺比你更“江湖”，笔者这一招在对付这类受训对象是屡试不爽。另外一点很重要，那就是幽默地表达观点，笔者在为多家公司的销售人员作培训时发现这一招更有用，很多时候尤其是观点出现争议的时候，突然间一个幽默的表述，你会发觉一定有意想不到的效果出现，听众立刻认可了你，环视台下甚至你会发现某个学员的眼中开始放出赞许的光，这一刻你彻底地赢啦。以上说的是技巧，用当下比较流行的说法这叫“忽悠”，销售培训有了这一招垫底，可以说你的培训就已经成功一半啦。但是其只解决了讲师畏惧销售培训的问题，如果要真正成为了一名合格的销售培训师，最重要的还是实战经验。接下来要解决的就是实战经验的

问题，实战经验的获得不是一朝一夕的事，建议我们的师们不如暂时埋下头来，深入去做段时间的销售工作并经常与一线的销售人员保持密切的沟通，很多销售高手或者说是业务高手，他们有很强的实战经验和丰富的操作案例(这些案例有很强的说服力)，这些案例对于销售培训师来说很重要，在实际工作中如果能不断提炼实战经验与操作案例并结合学理论真正让自己的知识系统化起来，相信你的培训会十分地受欢迎，因为每一个案例实际上都是来自于销售一线人员身边的故事，演讲学中也有一个观点故事比理论更具说服力，说听众自己或其身边的故事，那说服力会更强。精彩的销售实战培训是以“忽悠”的方式传授经过对实战经验与案例提升并形成体系化的销售知识，做到这两点你就是一位合格的销售培训师啦。"#F8F8F8" 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)