

# 少儿机构销售培训

演讲人：

日期：

# 目录

CATALOGUE

- 少儿机构销售概述
- 客户需求分析与挖掘
- 产品知识及卖点提炼
- 沟通技巧与话术运用
- 渠道拓展与资源整合
- 团队管理与激励机制设计



01

# 少儿机构销售概述

# 少儿机构市场现状

01

## 市场规模

少儿教育市场庞大，涵盖早教、艺术、体育、学科辅导等多个领域。

02

## 消费者需求

家长对孩子综合素质培养的需求日益增长，愿意为优质教育资源投资。

03

## 竞争态势

市场上少儿机构众多，竞争激烈，品牌差异化成为关键。



# 销售目标与策略制定

01

## 销售目标

明确销售目标，如提高市场份额、增加招生人数、提升品牌影响力等。

02

## 销售策略

制定切实可行的销售策略，如课程优惠、体验活动、口碑营销等。

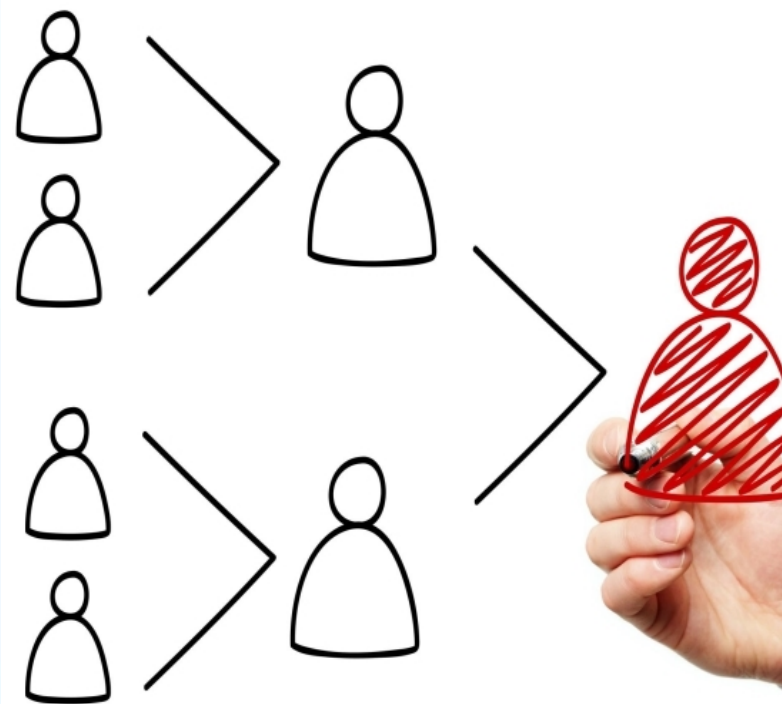
03

## 客户定位

准确识别目标客户群体，如家长、学生等，制定针对性的销售策略。



# 团队组建与职责划分



01

## 团队组建

组建专业的销售团队，包括销售顾问、市场人员、客户服务等。

02

## 职责划分

明确各岗位职责，销售顾问负责招生咨询和课程销售，市场人员负责品牌推广和活动策划，客户服务负责学员维护和售后服务。

03

## 团队协作

加强团队内部沟通与协作，共同实现销售目标，提高客户满意度。



02

## 客户需求分析与挖掘

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/575211012343012013>