
中国广告销售实战技巧训练营

【课程背景】

广告的销售和其它销售没有什么区别，因为我个人觉得只是产品不同，媒介产品不同，广告内容则不同，客户不一样广告也不一样。有人说做广告是买空卖空，没有实实在在的产品，我觉得有道理，因为其它的销售都有很实在的产品，而广告销售则没有，他只是观念，因此我说广告销售就是观念销售。

【授课时长】

5天 (09:00-16:30)

【授课对象】

广告行业传媒行业销售代表，销售主管，广告总监。

【课程大纲】

一、广告行业市场现状

- 1.广告的主要形式
- 2.各种广告表现形式的优劣势分析
- 3.广告行业发展的前景与方向
- 4.广告传媒 SWOT 分析

二、广告客户开发策略与方法

- 1.如何进行广告客户的有效开发
- 2.播种与收获法则
- 3.广告的团队销售模式
- 4.如何进行广告客户资料的收集与整理
- 5.客户关系管理方法

三、广告媒介销售中超级电话沟通技巧

- 1.电话营销的目的
- 2.电话营销必备理念
- 3.学会电话沟通的态度
- 4.电话营销的基本原则

四、广告销售中电话约访与沟通技巧

- 1.准备的技巧
- 2.电话接通后的技巧
- 3.引起客户兴趣的技巧
- 4.述说拜访理由的技巧
- 5.结束电话的技巧

五、广告销售中电话营销中的异议处理

- 1.有异议才是正常的

-
- 2.正确面对异议
 - 3.为什么会出现异议
 4. 异议处理技巧
 - 5.实战案例分析

六、面谈前的各项准备

- 1.个人资料的准备
- 2.了解客户的行业状况
- 3.了解客户对产品的使用状况
- 4.了解产品的竞争状况

七、广告销售的职业礼仪

- 1.自身仪表的准备
- 2.商务礼仪中不要犯的错误

八、合理运用面谈中的倾听

- 1.为什么要学会听
- 2.听什么
- 3.不听什么

九、合理运用面谈中的问

- 1.为什么要学会问
- 2.学会赞美客户
- 3.先处理心情，再处理事情
- 4.先处理情绪，再讲道理
- 5.学会讲一个好的开场白
- 6.学会用自己擅长的“说法”来与客户交流

十、合理运用面谈中的笑

- 1.笑是一种战术
- 2.谈判中的笑声运用

十一、五口结缘法

- 1.口气
- 2.口才
- 3.口德
- 4.口近
- 5.口袋

十二、客户异议处理技巧

- 1.尝试着去喜欢你的客户
- 2.我们能从客户的异议中了解什么

十三、异议的种类与应对方法

- 1.真实的异议
- 2.虚假的异议
- 3.隐藏的异议

十四、客户异议处理的原则

- 1.事前做好准备
- 2.选择恰当的时机
- 3.争辩是销售的第一大忌
- 4.销售人员要给客户留"面子"

十五、客户异议处理的技巧

1. 忽视法
2. 补偿法
3. 太极法
4. 询问法
5. “是的……没错”法

十六、成功案例分析技巧

1. 针对客户认为产品太贵
2. 针对客户认为不需要
3. 针对客户认为没时间
4. 针对客户认为竞争对手的产品也有优势

十七、广告销售人员缔结技巧

1. 缔结的时机
2. 与客户建立亲和感的认知
3. 观察客户的举止变化
4. 迎合购买者的心理策略
5. 有效运用促成试探法

十八、广告销售缔结话术之“降龙十八掌”

1. 提示引导法
2. 宠物缔结法
3. 起死回生法
4. 痛苦刺激法
 5. 风险分析法
 6. 付款缓冲法
 7. 暗示启发法
 8. 心锚建立法

……

十九、广告媒介营销谈判开局技巧

1. 开价高于实价
2. 分割策略与老虎钳策略
3. 做不情愿的卖主
4. 谨防对方的第一次出价

二十、广告媒介营销谈判中期技巧

1. 学会请示上级领导
2. 消除敌对情绪
3. 切勿提出折中
4. 巧接烫手山芋

二十一、广告媒介营销谈判后期技巧

1. 你做黑脸还是白脸？
2. 如何让步
3. 针对小问题的蚕食策略
4. 如何草拟合同
5. 签定合同的技巧
6. 签订合同是的话术

二十二、广告媒介销售中如何有效控制谈判

- 1.谈判动机
- 2.营销谈判的圈套、陷阱与对策
- 3.掌握谈判施压点
- 4.巧妙摆脱困境
- 5.成功营销谈判的“咒语”
- 6.如何对付发火的对手

二十三、如何为客户做广告媒介产品的推荐

- 1.广告效果说明的目的
- 2.广告媒介说明的特征
- 3.广告媒介说明的原则
- 4.广告媒介说明的步骤
- 5.广告媒介说明的三段论法
- 6.说明中不同类型客户的应对方法

二十四、广告销售演讲技巧

- 1.演讲在营销中的威力
- 2.演讲的四个步骤
- 3.有效运用肢体语言与表情
- 4.让客户得势，自己得利
- 5.客户要面子，自己要里子；

二十五、广告销售有效回款技巧

- 1.对客户采取目标管理
- 2.对目标性差距采取针对性措施
- 3.对客户的承诺进行跟踪
- 4.增强自身业务知识、技能、胆量
- 5.提高对客户的要求
- 6.学会让客户做出承诺

二十六、广告行销人的自我发展

- 1.制定自己的职业生涯规划
- 2.有效的自我激励
- 3.培养你的个人魅力

二十七、广告销售人的目标管理

- 1.目标制订应遵循的原则
- 2.制订目标的依据
- 3.营销人制订目标的好处

二十八、广告销售人的时间管理

- 1.做会创造时间的业务员
- 2.如何制定一天的行程表
- 3.业务时间减少浪费的方法

二十九、广告媒介销售人员的行为管理

- 1.养成良好的销售习惯
- 2.用多种管理工具进行你的行为管理
- 3.重视你的个人形象

三十、广告媒介行销中给客户提案的小技巧:

-
- 1.确保能给你带来交易的最大可能性.
 - 2.有助于你进行面对面的陈述,
 - 3.价格在最后一页.
 - 4.永远把最好的放在前面:
 - 5.平实的语言,看的懂能理解才是最好的,通俗易懂,
 - 6.用短句,什么,怎样,什么时间,
 - 7..正面是公司的 LOGO,方面则印上客户公司的 LOGO,

三十一,广告媒介营销中成功陈述的六个步骤:

- 1.首先展现效果,
- 2.价格和费用,
- 3.细节(注意多用短句)
- 4.尽可能的展现一两个成功的案例,是你使别人成功的案例,最好有他竞争对手的,
- 5.展现你的信用的真实:
- 6.提出你的保证.

三十二,陌生拜访的技巧;

1. 微笑
2. 赞美
3. 倾听
4. 形象
5. 资料
6. 态度
7. 专业
8. 前台

三十三,媒体推广理念

- 1.提供所代理媒体的广告价值分析;
- 2.与广告主相关的市场分析;
- 3.同类媒体价值分析;
- 4.帮助广告公司或广告主制定媒介计划;
- 5.帮助广告公司或广告主策划媒介广告;
- 6.提供广告监播服务.(播出证明或监播报告,报刊杂志小样或样刊)
- 7.提供广告媒介刊播后的效果研究

三十四,广告主需要什么

- 1.老板式推销,
- 2.行业相关知识及同行广告投放和媒体选择;
- 3.我的该怎么做什么时候做,做了有什么效果,
- 4.什么时候做最有效果,
- 5.如何保证广告效果;
- 6.最好不花钱和少花钱

三十五,广告媒介之营销夺命七刀

- 1.情报(客户资料以及如何发现你的优质客户):
- 2.客户需求.(需求创造财富而非价值)
- 3.媒介价值.(价值是预估出来的)
- 4.客户关系.(关系也是生产力)
- 5.价格.(价格不是绝对)

6.刊播后的效果策划.(效果不是唯一的目的)

7.客户关系维护几大技巧:提问技巧,倾听技巧,回答技巧,谈判技巧,成约技巧,服务技巧:

。。。。。。

三十六,广告媒介营销之天龙八部

三十七,再次拜访客户的 22 个理由;

三十八,广告业务员的职业操守;

三十九,广告媒介江湖营销语录;

四十,广告媒介江湖营销绝招;

四十一,炼就广告媒介销售 CEO

.....