

值。

课
程
特
色

1. 从心理学角度，分析客户购买行为产生的心理过程和购买产品的衡量标准，做到知己知彼。
2. 以客户需求为核心而非以产品为核心，从为客户创造价值的角度营销适合客户的产品，实现从产品推销到营销顾问的真正转变。
3. 与实际产品及实际工作为核心内容，使课程具有很强的针对性，而非泛泛的讲解通用的营销理论。
4. 模拟真实的营销环境，设计营销步骤及话术脚本，通过角色扮演增强实战性。



《顾问式销售技巧》课程介绍