

## 《顾问式销售技巧》

**培训对象：** 所有销售人员

**培训课时：** 2天

**课程特色：**

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。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。培训以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。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。

**课程大纲：**

单元一、购买行为的生成要素

一、产品的价值与客户的需求

二、购买的价格与风险和成本

三.品牌的信赖和使用的体验

课堂练习：产品分析法应用

单元二、如何获得销售的机会

一、如何判定客户类别，锁定目标客户

二、怎样接近目标客户，赢得客户信赖

三.开场白：激发客户了解产品的意愿

角色扮演：客户接触开场白训练

单元三、找到客户真正的需求

一、什么是客户的表面需求

二.什么是客户深层的动机

三.如何发掘出客户的需求

角色扮演：发掘客户需求的提问技巧

#### 单元四、用产品打动客户的心

一、分析客户的购买心理

二.竞争对手优劣势分析

三.如何运用优势介绍法

课堂练习：产品营销话术整理

#### 单元五、打消顾虑、促成购买

一、分析客户购买产品的担忧

二、了解客户顾虑的表现形式

三、化解客户顾虑的成交技巧

课堂练习：异议处理话术汇总

#### 单元六、客户资源的维系深化

一、如何巩固销售行为，培养信赖度

二、如何做好二次营销，争取转介绍

三、重视客户反馈和投诉，及时处理

角色扮演：电话客户回访技巧