

《成交 NO.1 突破》

【课程前言】

“决胜终端”的时代已经到来，企业再好的战略和管理都需要终端销售来展现。终端销售员的成交能力是公司目标是否实现的保障和基础；所以企业当务之急是如何培养一批“特种兵”式的销售精英。

本课程是为销售精英全方位提升，快速实现盈利和业绩达成而设计的专业化销售能力课程；本课程为确保知识转化为生产力，采用大量的实操和案例研讨训练，让学员对所学的销售流程与知识点融会贯通，真正做到学以致用，快速突破成交，达成当月，全年的业绩目标；

【课程对象】 企业各级管理人员、HR 等相关人员

【课程形式】 互动游戏+案例分析+情景模拟+小组辩论及研讨+视频观赏

【课程时间】 3 天两夜训练

【课程收益】

- 1 新人、老人如何应对成交恐惧症与成交盲点解除
- 2 掌握客户购买需求点分析，快速解除不同客户购买点的要素
- 3 四种营销方式进行新客户的开发和市场的突破
- 4 掌握如何与客户接洽，如何沟通，如何解除客户异议
- 5 协助团队设立自己企业的成交话术和客户抗拒点解除标准话术；

【课程大纲】

- 1、成交驱动力
 - 1) 不是为别人打工，做责任者
 - 2) 学习是资产，经验是负债
 - 3) 凡事立刻行动
 - 4) 高度热忱及服务心
- 2、购买动力源
 - 1) 怎么卖
 - 2) 为什么买
 - 3) 性格购买分析
 - 4) 细节购买分析
- 3、解除恐惧

- 1) 销售恐惧的来源
 - 2) 转换被拒绝的定义
 - 3) 如何提升自我价值
 - 4) 如何提升行动力
- 4、开发客户
- 1) 如何进行电话行销
 - 2) 如何接洽顾客，应注意哪些？
- 5、建立信赖
- 1) 常见的三种客户语言模式，以及应对技巧
 - 2) 如何进入顾客的心理频道，让他立刻喜欢你
 - 3) 有效沟通四大法宝——问话？ 聆听？ 赞美？ 认同？
- 6、挖掘需求
- 1) 顾客购买模式剖析——了解人才能人所不能
 - 2) 挖掘客户需求——把顾客的真正需求由内至外揭露出来
 - 3) 了解客户购买价值观——如何把你的产品理念传递给顾客
- 7、产品解说
- 1) 产品解说技巧
 - 2) 当顾客说到竞争对手如何应对
- 8、解除异议
- 1) 解除反对意见七大策略
 - 2) 解除反对意见两大忌
 - 3) 常见反对意见的解除
 - 4) 异议解除的成交框架
- 9、缔结成交
- 1) 最强有力的十大成交法是什么？如何运用？
 - 2) 成交关键用语
 - 3) 成交时一定要注意的事项