

《电话营销与9分钟成交实战技巧》

电话营销实战篇：

营销技巧一：电话营销高手的精神

案例：数钞票

营销技巧二：如何让你与客户的关系升温训练

称呼的选择

话术的建立

关键词作用——触动神经

营销技巧三：电话邀约话术设计

- 1、我是谁？
- 2、我要跟客户谈什么？
- 3、我谈的事情对客户有什么好处？
- 4、拿什么来证明我谈的是真实的、正确的？
- 5、顾客为什么要来？
- 6、顾客为什么现在一定要来？

电话营销四：六种经典开场白

一、请求帮忙法

二、第三者介绍法

三、牛群效应法

四、激起兴趣法

① 提及对方现在最关心的事情

② 赞美对方

③ 提及他的竞争对手

④ 引起他的担心和忧虑

⑤ 提到你曾寄过的信

⑥ 畅销品

⑦ 用具体的数字

五、巧借“东风”法

六、老客户回访

电话营销五：缔结技巧

1、假设成交法

2、假设解除抗拒法

3、反客为主法

4、打断连接法

5、提示引导法

6、心锚建立法

7、不确定缔结法

8、总结缔结法

- 9、富兰克林缔结法
- 10、延伸缔结法
- 11、强迫成交法
- 12、问题缔结法
- 13、客户转介绍法

电话营销六：异议处理技巧

- (一)、异议产生的原因
- (二)、异议处理三大技巧
- (三)、共赢的[谈判技巧](#)

面对面顾问式销售篇

营销技巧一：沟通心态与技巧

- 1、倾听与顾客相像
完美倾听 6 大要素
- 2、生理同步状态
 - a、文字
 - b、语言调
 - c、肢体动作
- 3、情绪同步
- 4、语速语调同步
- 5、语言文字同步
- 6、肢体动作同步

营销技巧二：沟通误区与解决

- 1、“但是”与“同时也”
- 2、“我们”的运用
- 3、品质沟通五要素
 - ◆ 目标
 - ◆ 方法
 - ◆ 利益
 - ◆ 心态
 - ◆ 风格
- 4、沟通中的基本礼仪标准
 - ◆ 敲门与进门
 - ◆ 座肢与座位
 - ◆ 话术：开门见山要点
 - ◆ 心态与沟通模式
 - ◆ 离开与跟进

营销技巧三：营销中主动权的掌握

- 1、面对客户的挑战处理

- 2、 主动权的丧失如何破局
- 3、 营销中如何设局
- 4、 营销勾魂设计
- 5、 营销沟通中的挖掘需求模式

营销技巧四：客户异议处理v

- 1、 正确认识客户异议
- 2、 面对异议的正确心态
 - 欣喜心态
 - 感恩心态
- 3、 客户问题异议处理方法
 - 提前异议处理法
 - 二分法
 - 感谢法
 - 天堂地狱法
 - 冷冻法

4、 客户常见异议

- 我不需要
- 我很忙
- 等有需要的时候再去办理吧
- 价格太高
- 考虑考虑
- 我已经使用了其他品牌的产品

营销技巧五：把握促成信号

- 1、 促成信号的把握
- 2、 什么是促成信号？
 - 动作
 - 表情
 - 语言
 - 关注度
 - 点头

营销技巧六：促成技巧

常见的 6 种促成技巧