

巅峰销售之合众营销法课程大纲

课程目标：

从心理转化入手，再训练具体销售技巧，由内而外，迈向销售巅峰。其中内在心理态度包括：解除恐惧情绪、建立价值模式、掌握需求利益链、超强心理说服力、赢得客户信赖感。外在销售技巧包括：寻找评估客户、产品解说技巧、处理反对意见、化解价格异议、缔结合约的技巧。

1. 培养积极的销售心态。
2. 了解销售成交原理。
3. 懂得一对众营销方式。
4. 掌握销售沟通技巧。
5. 学习会销成交秘诀。

课程大纲：

第一季：开启你的销售潜能

认知篇

第一部分：销售人员必备心态

一、心态的重要性

- 1、什么是心态
- 2、心态的重要性
 - (1) 心态影响心理
 - (2) 心态决定命运

案例：过桥实验

二、为什么他们愿意购买

- 1、了解顾客的两大购买动机是什么？
- 2、如何发觉客户的问题，揭开他们真正的需求。
- 3、如何抓着「关键性的理由」来促成交易。

分享：男人和女人在销售中的需求定律

三：沟通心态与技巧

- 1、倾听与顾客相像
 - 1) 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

2、沟通误区与解决

1)、“但是”与“同时也”

2)、“我们”的运用

3)、沟通的技巧方法

A 一对一的沟通技巧训练

B 一对众的沟通技巧训练

C 会销中的沟通技巧训练

4)、沟通中的基本礼仪标准

② 敲门与进门

② 座肢与座位

② 话术：开门见山要点

② 心态与沟通模式

② 离开与跟进

第二季：找到你的销售卖点

1. 我们的卖点是什么？

创造与创新你的卖点

A、我是谁

B、我要做什么

C、我能给对方提供什么

D、他们凭什么要买

E、他们凭什么现在要买

F、他们凭什么要和我买

2、营销中主动权的掌握

A 面对客户的挑战处理

B 主动权的丧失如何破局

C 营销中如何设局

D 营销勾魂设计

E 营销沟通中的挖掘需求模式

3、会议营销中的技巧

A 会销前的准备

B 会销中的设计

C 会销后的跟进

D 会销的打点阻围艺术

E 会销成交话术：天龙八部法则

第三季：达成你的销售目标

1. 面见客户谈判前的准备

如何赢得销售前 4 分钟的决胜关键。

要准备些什么资料？提前要做哪些准备？
如何与对方快速建立优秀的第一印象？。

2. 如何快速切题

- A、设局的安排
- B、利用图片资料
- C、假设成交与情景配合
- D、偏题如何处理并能快速调整。

3. 如何处理顾客的异议

- 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)、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