

# 精准营销实战技巧

## 课程简介：

精准营销(Precisionmarketing)就是在精准定位的基础上，依托现代信息技术手段建立个性化的顾客沟通服务体系，实现企业可度量的低成本扩张之路；就是公司需要更精准、可衡量和高投资回报的营销沟通，需要更注重结果和行动的营销传播计划，还有越来越注重对直接销售沟通的投资。

## 课程目标：

- 1.有效提炼一名合格的销售人员精准定位，锁定目标客户
- 2.提升识别客户的能力，排除客户借口，化解“客户拒绝”
- 3.掌握接近客户的技巧，提升一对一精准沟通能力
- 4.走出销售误区，掌控局势，自我修炼，发现真正的客户并最终实现销售。

## 课程对象：

- 1.业务人员、销售人员、高端客户销售人员

## 2.销售团队管理者（有效提升培育营销员的能力）

课程时间：2天

授课方式：互动式教学、实战方法、录像观赏、角色扮演与演练、分组讨

论

**课程大纲：**

### **第一单元、精准定位：锁定目标客户**

1.剥离非目标客户，做好市场细分

2.明确目标客户及寻找客户的原则

3.如何把目标客户定位精细化？

4.寻找目标客户的十大方法

5.了解客户的真正需求

6.让潜在客户主动“敲门”

案例研讨：杰出营销员发掘潜在客户的智慧与方法！

## **第二单元、化解“客户拒绝”：在拒绝中寻找机会**

- 1.导致客户流失的十大原因
- 2.遭受客户拒绝的六大原因
- 3.识别客户拒绝的四种方法
- 4.做好被客户拒绝的心理和策略准备
- 5.把握化解“拒绝”的三大时机
- 6.在拒绝之中寻找机会

案例研讨：淡定，寻找契机！

## **第三单元、突出个性化：掌握接近客户的技巧**

- 1.接近客户前需要做的三项准备
- 2.抓住关键的最初30秒
- 3.如何快速获得客户的信任？
- 4.让客户感受到你的关心（热情、真诚地对待每一位客户）

5.善于把握客户的心理

6.学会把顾客当成真正的朋友

案例研讨：让顾客满意的18个“黄金法则”！

#### **第四单元、一对一：与客户的精准沟通**

1.精准沟通，才能有助于成交

2.有效引导客户的思路

3.与客户进行互动的四个注意点

4.启发客户思考，引导客户提问

5.找准时机，提出方案

6.如何面对及处理异议？

7.促进成交的12种方法

演练：客户异议处理的关键技巧！

#### **第五单元、排除客户“借口”的实战技巧**

- 1.排除客户“想降价”的借口
- 2.排除客户“这种东西对我没用”的借口
- 3.排除客户“让我考虑一下”的借口
- 4.排除客户“很满意目前所用产品”的借口
- 5.排除客户“有固定的合作伙伴”的借口
- 6.排除客户“最近没有这方面需求”的借口
- 7.排除客户“请你去找具体工作人员”的借口
- 8.排除客户“选择有实力的大公司合作”的借口
- 9.排除客户“正在进行财务整顿”的借口

演练（透过情景分析与角色扮演，有效提升排除客户借口的能力）

## **第六单元、掌控局势：让客户自己进入“包围圈”**

- 1.牢记客户的姓名，善待客户
- 2.真诚待人，打造个人魅力

3.放低姿态，让客户更容易接受你

4.合理引导，让客户无法拒绝

5.适时退让，让客户没有借口

6.暗中给足客户优惠

案例研讨：如何有效识别成交信息？把握成交技巧？

### **第七单元、自我修炼：先销售自己再销售产品**

1.销售人员要正确认识自己

2.先销自己再售产品

3.不卖产品卖“信任”+“利益”

4.销售就是帮助客户解决问题

5.帮助客户，与之实现双赢

6.做销售顾问，不做推销员

案例研讨：双赢的客户谈判技巧！

## 第八单元、走出九大误区：营销才能更精准

1. 误区一：不为客户着想，死缠烂打令人烦
2. 误区二：没有明确的目标，无的放矢难突破
3. 误区三：埋头销售，不研究需求
4. 误区四：对产品认识不清，无法排除客户疑虑
5. 误区五：不了解客户就与其进行沟通
6. 误区六：只要敬业，销售业绩就会好
7. 误区七：只开拓新客户，不维护老客户
8. 误区八：看不上小客户，盲目追逐大客户
9. 误区九：紧抓不放，追求客户“零流失”

互动交流：工作实务分享与反馈

课程总结与回顾