

销售话术与营销手册编写课程大纲介绍

【课程背景】

通过正确认识营销职业，树立正确的营销信念，掌握充分准备、合适接近、充分沟通、建立信赖感、深挖需求、演示说明、处理抗拒、及时成交、转介绍、卓越服务等各十大销售步骤的营销话术，提炼固化提升销售技能和信念，以此精准营销。

【课程收益】

- 1、树立钢铁般的销售信念；
- 2、掌握快速寻找目标客户的方法技巧、话术；
- 3、提升销售方式技能；
- 4、建立可复制传承的营销手册。

【课程对象】

营销员、销售主管、部门经理等人员

【课程时间】

2天（6小时/天）

【课程老师】

周洪超老师

【学习方式】

理论讲解+案例分析+互动思考+小组PK互动+模拟演练+现场提问答疑

销售话术与营销手册编写课程大纲

一、 销售信念

- 1、世界上最伟大职业——营销
- 2、销售是最好的工作
- 3、行业营销羊皮卷——信念誓言

二、 如何快速寻找到目标客户

- 1、客户画像
- 2、自上而下寻找法——从源头上直接找到决策人
- 3、自下而上寻找法——在现场或实地通过打听核查后找到购买决策人

4、集中攻占与单兵作战

5、黄石伊莲健身俱乐部——目标客户

目标客户画像实操练习：分组制定目标客户画像 PK 与点评

三、销售七大话术提炼与编写

1、充分准备

- 准备客户资料
- 专业知识准备
- 准备客户接纳我们的必见理由
- 设计好见面开场白

实操练习：分组制定见面开场白话术 PK 与点评

2、合适接近

- 充分沟通
- 沟通原理
- 说服技巧
- 聆听的技巧
- 肯定认同技巧
- 欣赏和赞美
- 真诚
- 相似影响

黄金问话实操练习：分组制定沟通中的黄金问句、肯定认同话术的 PK 与点评

3、建立信赖感

- 如何建立信赖感？
- 信赖证明的准备
- 站在客户的立场

分组制定信赖证明物件清单和工具清单的 PK 与点评

4、深掘需求

- 了解客户的需求
- 如何探询需求
- 发问探寻需求
- 客户的疑问
- 边环发问技巧

实操练习：制定黄金问句分组 PK 训练

5、处理抗拒

- 可怕的是你对拒绝的态度
- 面对拒绝的心态
- 拒绝的真假问题
- 拒绝的原因和六大抗拒原理
- 处理抗拒的思路
- 解除反对意见
- 处理拒绝的方法
- 专业处理反对意见
- 解除抗拒的套路
- 顾问建议
- 电话约访常见的拒绝形式的五类
- 犹豫的不同表达及处理
- 价格异议处理

实操练习：制定常见处理客户抗拒意见 10-20 种分组 PK 与点评

6、及时成交

- 成交步骤——帮助客户成功
- 成交恐惧与时机
- 促成中的注意五个要点
- 及时成交
- 成交的 26 种方法

实操练习：制定成交训练分组 PK

7、转介绍

- 要求客户转介绍
- 转介绍的步骤
- 客户链与转介绍

实操练习：制定转介绍训练分组 PK

四、营销手册编写

- 1、编写营销手册的意义与价值
- 2、编写营销手册的组织管理与程序

3、营销手册的框架结构

4、营销手册的使用与管理