
《巅峰营销：卓越的销售沟通谈判技能提升特训营》

主讲：崔自三

破冰游戏：分组：队长、队名、口号、队歌
培训结束，评出优胜组、先进个人，并进行奖励

第一部分：巅峰营销——有效销售沟通的前提

从一则故事，看有效沟通的重要性

一、有效销售沟通的六大原则

- 1、利益
- 2、双赢
- 3、平等
- 4、主动
- 5、双向
- 6、积极

案例：蒙牛的沟通术

二、有效沟通，要从“心”开始

- 1、信心
- 2、真心
- 3、诚心
- 4、耐心
- 5、恒心

案例：用心沟通，反败为胜

第二部分：巅峰营销——有效销售沟通的步骤与方法

一、销售沟通第一步：事先准备

- 1、设立沟通的目标
- 2、制定计划
- 3、预测可能遇到的异议和争执
- 4、预备好你的心态与情绪
汽车抛锚的故事
- 5、对情况进行 SWOT 分析

二、销售沟通第二步：接近客户

- 1、打开潜在顾客的“心防”
破冰法：找到共同关注的话题
- 2、销售商品之前，先销售你自己
自我形象设计：礼在先，赞在前，喜在眉，笑在脸
模拟演练：赞美的技巧及其要点

链接：沟通当中二选一法则的运用

卖汤圆的故事

三、销售沟通第三步：需求探寻

- 1、积极聆听的技巧
- 2、有效提问的技巧
- 3、及时确认

巴顿将军的故事

四、销售沟通第四步：产品展示

- 1、将特性转化为利益（推销产品就是推销利益）
- 2、为客户寻找购买的理由

案例：某业务员惊险的产品展示

五、销售沟通第五步：处理客户异议

- 1、正确看待异议
- 2、处理顾客异议的原则
案例：客户异议：“你们产品价钱比较高”
- 3、零售当中的八大客户异议处理技巧
- 4、渠道拓展当中的四大客户异议处理技巧

六、销售沟通第六步：成交

- 1、促使成交的三大方法
- 2、成交后的事宜处理

链接：有效销售沟通的四大方法

- 1、用案例说服法
- 2、替客户算账法
- 3、使用证明材料法
技巧：制作活页文件夹
- 4、熟人介入法

第三部分：巅峰营销——有效销售谈判的方法及技巧

一、认识谈判

- 1、好业务是谈出来的
- 2、营销人员应有的谈判观点

案例：谈判无输家

二、谈判高手的五项基本素质

- 1、察言观色的能力。
- 2、谈判现场掌控能力。
- 3、良好的心理素质
- 4、具有战略眼光
- 5、坚持到底

案例：日美谈判

三、谈判中的七大技巧

- 1、迂回技巧
- 2、“哭穷、诉苦”
- 3、红脸、白脸

4、职权有限

5、搬出“关系人”

6、改变谈判场所

7、以礼攻心

四、沟通谈判当中，如何巧妙给政策？

1、给政策要用加法，对于客户政策申请要用减法

2、给政策要学会创造困难

3、给政策力度要以次递减

案例：某企业终端谈判实战解析