
《金牌店面销售导购技巧提升》

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

引子：

故事：《世界上最伟大的导购员》
有何启示？

一、顾客类型及其应对技巧

- 1、什么是顾客？什么是需求？什么购买力？
- 2、顾客购买心理及其分析
案例：老太太买李子
- 3、顾客的购买动机
- 4、顾客的类型及其应对技巧
案例：某导购员对客户二次分类剖析

二、导购员专业销售技巧

- 1、强化品牌印记及价值
讨论：我们的品牌优势及其附加价值
- 2、重复产品给顾客的利益
讨论：利益有多少？
案例：某门店巧推产品利益
- 3、挖掘和满足适合顾客的产品卖点
链接：如何挖掘独特产品卖点并有效运用
√独特销售点的定义
√工具：加减乘除法，让产品卖出不同来
演练：如何运用此方法，提炼产品独特卖点
- 4、向顾客推销服务，提供更多的让渡价值
案例：某门店是如何给顾客提供更多服务的

三、如何把握客户的需要，以实现产品销售？

- 1、调查周围商圈
- 2、细心观察顾客
- 3、开放提问探求
- 4、两个促使成交的方法
案例：一则精彩的汽车展厅售卖故事折射出来的推销理念

四、门店销售当中的销售技巧的强化与提升

- 1、导购基本步骤及流程
- 2、导购中的 AIDA 销售技巧
- 3、导购中的 CARE 促销方法
案例：头脑风暴：如何实地吸引顾客，从而促使成交？
- 4、门店销售当中 FAB 技巧的运用

工具：ABCD 介绍法

链接：用 SWOT 分析法找到我们的优劣势

案例：某专卖店导购成功销售解析

五、专卖店导购标准话术

- 1、接待顾客的 12 条标准术语
- 2、导购员应该避免的 17 句话
- 3、处理顾客异议的 7 个方法

√事先准备“标准答案”

√“对，但是”处理法

√补偿处理法

√借势处理法

√举例法

√“既然，为什么”法

√转移话题法

- 4、如何应对顾客提出的产品、价格、促销、财务异议？

六、专卖店销售当中的要诀及忌讳

- 1、门店销售的六大要诀
- 2、门店销售的六大忌讳