
职业销售技能训练系统:现场方案

课程背景：再好的销售，没有成套的技巧，都是撞好运式的打游击！什么是销售？一个买卖行为的整个过程，从要求对方作出购买决定开始，到证明购买价值结束，在一场轻松愉悦的对话中完成。所以销售是什么，一句话：要求一个决定，证实一个理由！什么是销售技巧？一套经过长期实践且行之有效的方式方法，才能成为技巧！职业销售训练系统，现场方案销售法，突出现场对话技巧，职业化销售素养，专业谈单思路，职业销售综合技能，实现轻松愉悦对话，完全认可成交！让销售在谈笑风生间业绩翻几番。

一 对话关系

1. “您”的应用

核心内容：

“您”这一称呼的应用思路与方法：何时应用于如何应用

形式：现场演练；视频教学；案例教学

课场考核：现场应用成果考核

2. “我们”的应用

核心内容：

“我们”在销售对话中的应用思路和方法：何时应用于如何应用，这部分是重点核心内容

形式：现场演练；视频教学；案例教学

课场考核：现场应用成果考核

3. “我”的应用

核心内容：

“我”，何时应用与如何应用

形式：现场演练；视频教学；案例教学

课场考核：现场应用成果考核

二 客户需求分析

1. 暗示需求

核心内容：

哪些客户信息分析中的暗示性表达，如何发现和分析，成为暗示需求；方法与思路的应用。

形式：现场演练；案例教学

课场考核：现场成果考核；分享考核：学员总结感悟分享

2. 明确需求

核心内容：

哪一类客户明确的信息和表现，确定为明确需求！分析与明确的方法和思路

形式：现场演练；案例教学

课场考核：现场成果考核；分享考核：学员总结感悟分享

3. 探寻需求

核心内容：

如何在销售中，将客户更多潜在信息发掘，成为探寻需求的部分，掌握探寻需求的思路 and 技巧。此部分为核心内容部分。

形式：现场演练；案例教学

课场考核：现场成果考核；分享考核：学员总结感悟分享

三 提问技巧

1. 开放式提问的难点

核心内容：

开放式提问练习；开放式提问的研讨；开放式提问的误区；开放式的实效应用

形式：现场演练；案例教学；游戏探讨

课场考核：成果考核：设立自己的团队文化；

分享考核：学员感悟分享；

作业考核：团队共同完成课程总结提交

2. 封闭式提问的时机

核心内容：

封闭式提问的练习；封闭式提问的应用误区；封闭式提问的时机；封闭式提问的实效应用

形式：现场演练；案例教学；游戏探讨

课场考核：成果考核：设立自己的团队文化；

分享考核：学员感悟分享；

作业考核：团队共同完成课程总结提交

四 反对意见

1. 辨别反对意见

核心内容：

价格与非价格；事实型与虚假型

形式：现场演练，案例教学

课场考核：分享考核；成果考核

2. 应对反对意见

核心内容：

处理反对意见技巧：倾听，重述，理解，说服，确认。核心部分

形式：现场演练，案例教学

课场考核：分享考核；成果考核

五 现场方案

1. 全面诊断

核心内容：

销售永恒六问；销售与客户永恒的矛盾；销售与客户永恒的利益；全面获取信息的技巧；全面分析达成诊断效果的技巧。

形式：现场演练，案例教学

课场考核：总结考核；分享考核；成果考核

2. 复述确认

核心内容：

为什么要做复述？复述的技巧有哪些？复述注意事项。

形式：现场演练，案例教学

课场考核：总结考核；分享考核；成果考核

3. 现场提案

核心内容：

现场方案销售法的关键呈现；现场提案的技巧；现场成交的铺垫

形式：现场演练，案例教学

课场考核：总结考核；分享考核；成果考核

4. 下次约见

核心内容：

再次约见的四要素；下次约见的技巧应用；下次约见的价值诉求

形式：现场演练，案例教学

课场考核：总结考核；分享考核；成果考核

六 营销方案

1. 危机意识

核心内容：

危机塑造的思路；危机塑造的逻辑；危机意识的形成

形式：现场演练，案例教学；视频教学

课场考核：总结考核；分享考核；成果考核

2. 风险意识

核心内容：

风险管控的意识塑造；风险意识的技巧；风险分析的逻辑

形式：现场演练，案例教学；视频教学

课场考核：总结考核；分享考核；成果考核

3. 务实意识

核心内容：

现场诊断的解决办法；具体的执行思路；可行性分析和预测

形式：现场演练，案例教学；视频教学

课场考核：总结考核；分享考核；成果考核

4. 战略意识

核心内容：

由近及远的规划；配套的服务或产品；长远合作的方向和思路；具备战略思维的合作价值塑造

形式：现场演练，案例教学；视频教学

课场考核：总结考核；分享考核；成果考核

备注：课程时长：按既定内容和教学形式，以演练为主安排为一天的训练；根据企业实际状况，可以定制化安排训练内容和时长，将内容主次根据需要研发和再定制。