
《标准化销售流程——摧龙六式》

一、销售成功的五要素

二、客户拒绝的两大主因

- 1、不需要
- 2、不信任

三、客户购买的心理

- 1、购买心理
- 2、两大原因
- 3、营销六部曲

四、摧龙六式

- 1、定义
- 2、流程

五、寻找客户

- 1、目的
- 2、五个步骤

第一步：客户名单的整理

第二步：内部向导的发展

第三步：客户资料的收集

第四步：组织结构的分析

第五步：销售机会的判断

六、拜访客户

- 1、目的

2、几大误区

3、客户关系的四个阶段

七、激励客户

1、目的

2、方法

八、感动客户

1、目的

2、步骤

竞争分析

计划书制作

价值呈现

九、促成客户

1、目的

2、促成的定义

3、促成的时机把握

4、促成的步骤

十、服务客户

1、目的

2、售后服务的重要性

3、要点

十一、成功是一个过程，过程是一种煎熬

十二、带着困哪上路，只要方向是正确的，机会就在路上

