

顾问式销售特训营

课程背景：

当今市场随着产品竞争的日趋激烈，销售模式和销售系统的竞争越来越备受关注！顾问式销售的核心在于以客户问题为需求切入点，以客户购买心理和决策过程为中心，通过有效发掘、引导买方实际需求使销售层层向成交推进。

本课程从顾问式销售专业的角度来讲述销售人员如何运用顾问式专业销售技巧去有效提升销售业绩。深度探讨：

顾问式销售初期，销售人员说什么？如何说？才能够吸引住客户的兴趣？如何有效提问才能找到客户的需求点，找到销售引爆点？

客户在购买决策过程中，一旦回到理性思考阶段，大量的购买异议产生：“价格太高，暂时不需要，再考虑一下”等等，客户异议背后潜伏着什么样的购买心理，此时如何做方能有效化解客户的异议，影响客户？

顾问式销售后期，如何促单成交？面对成交后的客户，如何充分利用客户资源，成功二次开发客户，让客户转介绍？

课程收益：

- 1.掌握顾问式销售三大思维转变及 6 大技巧
- 2.掌握顾问式销售初期，开场的吸引力法则
- 3.掌握顾问式开发客户需求的创造引爆点的 3 步 6 法
- 4.掌握刺激客户需求的“有声有色有图画，有理有据有逻辑”的 6 大方法！
- 5.熟练运用“正话反说及反话正说”技巧，有效化解顾客异议
- 6.掌握成交落锤签单的 8 大时机及 8 大方法，快速成交
- 7.学会提升销售率与客户忠诚度的技巧和方法

授课对象：销售主管.销售经理.市场一线大客户销售人员

课程时间：2 天，12 小时

授课方式：



课程模型：



课后工具：

- 附件一、拜访准备——客户分析表
- 附件二、客户管理表
- 附件三、销售过程控制表

课程大纲

导言案例：从一个情景案例看“顾问式销售与传统销售的差别”

第一讲：成功向顾问式销售转型

一、顾问式销售中的角色转变

1. 从销售员到顾问式销售专家的三个核心素质
2. 顾问式销售的二个核心原理理解及运用掌握

二、以问题需求为中心的顾问销售循环

1. 顾客式销售对话的路径
2. 顾客销售代表的决策 VS 客户的决策
3. 发现客户问题 VS 客户明了自己的问题

三、客户开发——潜在客户在哪里？

1. 一广撒网
2. 二细观察
3. 三探思路
4. 四拟方案

第二讲：接近客户——拜访客户前的准备

一、拜访客户前的 5W 分析

1. 透视客户采购象限

2.分清客户五种角色

二、高效的顾问式销售开场——建立“三好吸引场”

- 1.说好话建立吸引
- 2.做好事建立吸引
- 3.好借口建立吸引

案例：顾问式销售的3个经典开局讨论

三、接近客户到走进客户的三大沟通步骤

- 1.“听.说.问”高效沟通的3步骤
- 2.听三层与三层听
- 3.说三层与三层说

情景案例：初次拜访客户，面对客户的提问，如何听话听音

第三讲：了解及开发客户需求

一、了解及开发客户需求——SPIN技法的怀柔话术运用

- 1.让客户认同的四种正向和反向提问法
- 2.问题诊断—了解客户现状与问题
- 3.问题挖掘—引导客户解决问题
- 4.问题扩大—刺激客户解决问题

案例讨论：看视频，感悟高效SPIN提问术

角色演练：企业产品的SPIN策划与运用【为内训企业定制】

二、顾问式销售中客户两个需求转换分析

- 1.顾问式销售中各阶段客户的需求点及关注点
- 2.顾问式销售关键销售流程控制点

案例讨论：面对销售人员的拜访，客户直接回答暂时没有需求，如何应对？

第四讲：产品介绍

一、产品方案设计

- 1.产品特征优势利益分析设计
- 2.客户问题与我方产品优势如何巧妙嫁接
- 3.预防客户异议的方法技巧

二、产品方案提交

- 1.客户现状与问题分析
- 2.产品的FABE解决方案呈现
- 3.客户未来问题解决展现
- 4.销售工具（DM）的展示技巧

课堂演练：企业产品FABE设计及呈现技巧【为内训企业订制】

第五讲：化解异议

一、化解异议技巧——做“能说会道”的销售人员

感悟：从冯小刚的答记者问，看销售人员的“能说会道”

- 1.不能说不会道的销售人员

- 2.能说不会道的销售人员
- 3.能说还要会道——销售人员的双向思维训练

二、面对异议的正话反说与反话正说

- 1.面对顾客异议妙打太极
- 2.建立异议库
- 3.价格异议的四种应对方法

案例讨论：客户拿竞争对手的低报价来再次要求降价，如何应对？

第六讲：促单成交

一、影响客户认同的6大影响力秘密武器

——让客户承诺及收口头术

- 1.互惠式让步及承诺和一致性的惯性催眠
- 2.社会认同原理引导客户
- 3.喜好人性原理
- 4.权威及稀缺原理影响客户

二、五给促单成交法

- 1.制造静态热销推力：给信心成交法
- 2.制造动态热销推力：给价值成交法
- 3.制造利益推力：给诱惑成交法
- 4.制造障碍推力：给障碍成交法
- 5.制造潜在推力：给行动成交法

课程总结