

课程介绍

名称	顾问式销售技巧
时间	7 小时
对象	销售人员 售前技术人员
适用	向复杂的大型机构客户销售产品和方案的技巧
简介	分析客户现状；发现问题和挑战；评估影响；分析解决方案；暗示和指引。
建议人数	20-30 人
学习方式	讲授、角色扮演、分组讨论

概述

向大型客户销售复杂的产品和方案与推销简单产品不同，销售人员需要成为客户信赖的顾问，并搜集客户资料，找到客户需要解决的问题，帮助客户分析和建议解决方案，并使用暗示的方法促成双方交易。采用顾问式销售技巧销售团队可以有效地避免恶性价格竞争，并与客户建立长期双赢的合作伙伴关系。顾问式销售技巧包括现状分析、确诊痛点、剖析危害、分析解决方案促成交易等六个步骤。

课程提纲

- 顾问式销售
 - ◇ 顾问式销售与产品推销
 - ◆ 案例分析，对比两种销售方法
 - ◆ 分组讨论：产品推销与顾问式销售的区别。
 - ◇ 什么是顾问式销售
 - ◆ 案例分析：客户的表面需求和潜在需求。
 - ◆ 分组讨论：寻找客户痛点
 - ◇ 顾问式销售的步骤
 - ◆ 观看录像
 - ◆ 分组讨论：顾问式销售的步骤
- 客户现状分析
 - ◇ 分组讨论：针对不同痛点应该寻找哪些客户资料
 - ◇ 客户症状卡：案例分析，评估客户症状
- 确诊痛点
 - ◇ 寻找问题的提问方式
 - ◇ 分组讨论：杜宾销售方法
 - ◇ 拜访客户决策者
- 剖析危害
 - ◇ 个人需求与机构需求
 - ◇ 评估问题严重性,放大痛点
 - ◇ 案例讨论
- 分析解决方案
 - ◇ 竞争分析和竞争优势
 - ◇ 讨论解决方案
 - ◇ 竞争方案的缺陷
- 促成交易
 - ◇ 客户购买信号
 - ◇ 暗示和指引
 - ◇ 销售顾问在谈判中的角色

交互式的学习方法：专业设计的课程体系和学习方法可以帮助学员获得知识并将知识转化成为学员掌握的技能。在课程过程中包含：讲师讲授、分组讨论、角色扮演/辅导