

# <金口才银卖手>

二十余核心城市，疯狂销售课程烽烟再起！

五战区纵横推进，卖场销售精英如获至宝！

金口才销售演练，三寸之舌可抵十万大军！

银卖手终极攻略，商海横流方显英雄本色！

**【课程对象】** 有店面销售经销商老板、业务骨干、精英店长、一线导购

**【课程优势】**

1. 细致入微，超实用的店面识人、购买需求判断、成交激发技巧分析
2. 多场店面实际销售情景再现、销售核心关键点呈现
3. 针对终端常遇问题，扫清客户成交障碍的盲点与难点，打造一套全方位终端销售系统
4. 名师精心撰写、针对性极强课程、学员互动参与，将迅速打造店面销售成为终端绝顶高手

**【内容简介】**

篇章	一级提纲	培训方式
店面销售导图	店面销售 VS 拜访行销——遭遇战与阵地战 鲜活店面销售导图——销售流程节点控制	老师讲授 互动体验
店面销售 金口才	<b>第一部分 一流口才修炼五步骤</b> <b>第二部分 五大核心销售口才学习</b> <b>销售口才技巧一：绝对“主导”——掌控店面沟通话题与谈判方向</b> a) “主导”定义 b) “主导”销售沟通的策略 c) “主导”应对实战沟通秘笈 d) “主导”店面实战语言案例 <b>e) 店面情景：</b> 你们的产品一般，不喜欢，我要挑选好的产品！ f) 话术应对模板演练 g) 高效的建议与指导成交策略 <b>销售口才技巧二：隐秘“迎合”——创造良好的沟通与成交氛围</b> 1. “迎合”定义 2. “迎合”销售沟通的模板 3. “迎合”应对实战沟通途径 4. “迎合”店面实战语言案例 <b>5. 店面情景：</b> 东西还不错，价格有点贵啊！ 6. 话术应对模板演练 7. 塑造产品价值的五大技巧 <b>销售口才技巧三：舒服“垫子”——无声过渡中施加影响</b> ★ “垫子”定义 ★ “垫子”销售口才策略 ★ “垫子”应对实战口才秘笈 ★ “垫子”店面实战语言案例 ★ <b>店面情景：</b>	老师讲解 学员问答 案例分享 情景教学 问题分析

	<p><b>你们家不是专业做 XX 的，我要买专业做 XX 的！</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>★ 话术应对模板演练</li> <li>★ 竞品异议处理成功方法</li> </ul> <p><b>销售口才技巧四：巧妙“打岔”——巧妙打岔凸显自我</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. “打岔”定义</li> <li>2. “打岔”销售沟通的策略</li> <li>3. “打岔”应对实战沟通秘笈</li> <li>4. “打岔”店面实战语言案例</li> <li>5. 店面情景： <b>顾客进店后，随便问：这个多少钱？</b></li> <li>6. 话术应对模板演练</li> <li>7. 成功产品呈现技巧</li> </ol> <p><b>销售口才技巧五：主动“制约”——制约思维优势成交</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. “制约”定义</li> <li>2. “制约”销售沟通的策略</li> <li>3. “制约”应对实战沟通秘笈</li> <li>4. “制约”店面实战语言案例</li> <li>5. 店面情景： <b>顾客虽然接受了我们的建议，但是没有购买而要离开！</b></li> <li>6. 话术应对模板演练</li> <li>7. 终极成交 8 种技巧</li> </ol>	
<p><b>店面销售 银卖手</b></p>	<p><b>第一部分 看——练就一双火眼金睛</b></p> <p><b>四看立辨顾客购买力和心理性格特点，做到销售行为有的放矢！</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 第一看：看行头——什么样的人配什么样的行头</li> <li>2. 第二看：看收入——不同阶层顾客话术不同！</li> <li>3. 第三看：看风格——风格决定交谈重点！</li> <li>4. 第四看：看动作——顾客心理状态一目了然！</li> </ol> <p><b>第二部分 问——精准提问、见招拆招</b></p> <p><b>话不在多而在精，能否准确把准客户需求和应对，你要会问！</b></p> <p>第一问：问背景——知彼方能打人心</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 竞品刺探——如何让顾客钟情你的产品？</li> <li>2. 购买力刺探——预算是借口！如何让顾客心甘情愿掏钱？</li> <li>3. 进度刺探——明确最佳销售时机、不要浪费你的热情！</li> </ol> <p>第二问：问偏好</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 品牌询问——品牌真的很重要？</li> <li>2. 色彩、款式询问——如何让顾客对你的产品一见钟情？</li> <li>3. 特殊询问——探究本源、柳暗花明又一村！</li> </ol> <p>第三问：问欲望——不同欲望层次不同打法，千万别剃头挑子一头热！</p> <p><b>第三部分 说——金口一开、手到擒来</b></p> <p><b>话不投机半句多，看我句句直指人心，操之在我、笑傲卖场！</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、如何引起关注——三招制敌，让顾客被你吸引！</li> <li>2、如何引起兴趣——三方突进，唤起顾客心中的渴望！</li> <li>3、如何引起联想——全方位、立体式唱响联想三部曲！</li> </ol> <p><b>如何引起欲望——正反两方面引导，让顾客欲罢不能！</b></p>	<p>老师讲解 学员问答 案例分享 情景教学 问题分析</p>