

数据业务情景销售技巧

课程内容：

第一部分 销售人员心态调整

- 1、常见销售心态分析
- 2、厅店销售人中的自我角色认知
- 3、员工成功营销必备心态

第二部分 数据业务销售基础理论

- 1、客户类型分析及购买过程心理模型
- 2、数据业务发展趋势及业务特点
- 3、客户数据业务需求分析

第三部分 成功销售步骤

- 1、成功开场白（重要性、方式、要素等及练习）
- 2、客户需求发掘（探寻、异议、分类、有效提问等）
- 3、……

第四部分 数据业务卖点分析

- 1、主要数据业务的卖点分析
- 2、目标客户甄选
- 3、卖点与客户类型匹配性分析
- 4、主要卖点信息的推介话术

第五部分 沙盘推演

- 1、厅店常见销售场景再现
- 2、数据业务销售情景演练