

营业员主动营销能力提升

课程内容：

第一部分 从服务高手走向主动营销

- 1、客户对电信业务的需求趋势
- 2、营业厅销售哲学
- 3、营销高手的四大修炼
- 4、全业务运营时代的营销机遇挑战

第二部分 客户是营销的生命之源

第三部分 营业厅销售技巧

- 1、“工欲善其事、必先利其器”——销售前的准备
- 2、迎客阶段的技巧
- 3、了解需求阶段技巧
- 4、业务介绍的技巧
- 5、销售中的异议处理
- 6、促成购买的技巧

第四部分 营业厅体验营销

- 1、体验营销趋势分析
- 2、传统营销与体验营销的差异
- 3、体验营销的误区
- 4、体验营销的步骤
- 5、体验营销之“四我”步骤
- 6、分享：新一代 3G 体验店的营销模式