

## 运用顾问式销售，实现销售业绩提升

**【课程时间】** 两天 12 小时

**【主讲老师】** 廖衍明老师

**【课程背景】：**

如何在价格竞争中向客户卖出优质高价的产品，如何在激烈的竞争中用低成本赢得高利润，这些都是众多企业追求的梦想。

本课程结合理论和实践，从建立客户关系、挖掘客户需求到运用关系从而赢得业务的整个流程进行梳理，通过案例分析、角色扮演和理论讲述等多种方式生动演绎大客户致胜之道。

**【培训目标】：**

1. 掌握在整个销售流程中树立不可替代性的技巧，从而在激烈竞争中能够高价销售成交。
2. 系统学习最先进的顾问式营销理念，对客户需求、形势分析、项目战法、营销发展趋势、销售人员培养等方面都会有全新的认识。
3. 学习顾问式营销中的实战技巧和每个环节的注意事项。
4. 本课程还设计了分组讨论和现场演练的环节，教师可以观察学员的表现，给出适当建议

**【课程大纲】**

### 一、专业的销售人员与业务业余的销售人员差别在那？

1. 什么样的销售人员在客户眼中富有专业感？
2. 顾问式销售在销售专业性上的体现

3.完成专业的顾问式销售所经历的几个流程

4.建立职业销售的销售漏斗

5.现场练习：建立我们自己的销售漏斗

## **二、您清楚销售的价值点在哪吗，顾问式销售的基础**

1.一个发人深思的提问：你清楚自己的产品价值在哪吗？

2.顾问式销售亮点：精准传达卖点，提升客户购买欲

3.产品卖点的特征：销售卖点 VS 营销卖点，差别有多大？

4.销售人员如何获得足够丰富的卖点？

5.咨询实盘案例：销售卖点手册展示，让暗淡的产品现场发光

6.顾问式销售的精髓：销售人员如何“灵活”运用销售卖点，激发成交？

## **三、让顾客对你有专业信任，顾问式销售的敲门砖**

1.让对方愿意开始熟悉你的 N 种理由

2.“认识”到“熟悉”到“信任”的最短路径

3.快速建立信任的两个步骤：第一印象和成为行业专家

4.如何三言两语成为客户心中的行业专家？

5.练习：行业专家形象塑造

## **五、有效提问，实现顾问式销售的主动出击**

1.思考题：什么时候是我们向客户发问的最佳时机？

2.销售人员倾听水平自测

3.三种提问方式如何用，才能有效挖掘客户需求

- 封闭式问题如何问，才能完成客户引导
- 开放式问题如何问，才能挖掘客户的需求点
- 策略问题如何提，才能清楚客户的思考
- 4.提问角度与方式结合挖掘最深刻需求
- 5.如何面对客户提问，不卡壳？
- 6.高手过招：客户对答大 PK

## 六、顾问式销售金钥匙：SPIN 提问法，建立与客户的心桥

- 1.运用 SPIN 深挖客户需求，与客户达成共识
- 2.速赢独家 SPIN 话术设计法
- 3.现场练习：运用 SPIN 话术，修改客户的衡量标准

## 七、有效介绍企业与产品，成交前的最后准备

- 1.客户对企业的三个疑问
- 2.提升客户心中企业形象的最佳切入点
- 3.面对老客户如何介绍企业？
- 4.企业产品介绍中的常见误区
  - 缺少重点；
  - 忽略客户；
  - 自说自话；
- 5.主动创造介绍产品的时机：需求转产品话术模板

## 八、踢好临门一脚，从聊天到成交

- 1.聊得很愉快，怎么说才能从聊天自然过渡到成交？
- 2.如何识别客户的成交信号？
- 3.客户拒绝成交的两大理由
- 4.读懂客户拒绝的潜台词
- 5.销售人员成交障碍处理能力自评问卷
- 6.处理“延迟”的策略
- 7.处理“异议”的策略
- 8.成交后该怎么办？