

互联网+建材：王牌导购速成秘笈

【课程背景】

如今陶瓷行业已经进入充分竞争时代，消费者越来越成熟，可选择余地也很多，甚至通过线上比价和导购还价，对产品、服务的要求日趋渐高。因此，对终端导购的销售能力也提出了新的挑战。尤其是在资讯十分发达的“互联网+”时代，一些传统的销售技能和工具效用在下降。因此，在互联网时代，陶瓷导购不仅要熟练掌握传统的销售技能，更要学习应移动互联网时代的终端营销技能。

【授课时长】

2天（12小时）

【课程收益】

1. 提高成交率
2. 解决销售沟通顽症
3. 树立良好的销售心态
4. 掌握最实效的销售技能
5. 掌握移动互联时代的沟通技能

【授课对象】

店长、导购、门店督导

【课程特色】

课程讲授，案例分析，模拟演练，互动训练，小组讨论，团队PK

【课程大纲】

第一部分 陶瓷导购核心销售思维

1. 王牌导购三大心态
2. 王牌导购三大境界
3. 王牌导购三大核心价值观
4. 王牌导购三大核心营销维度

第二部分 陶瓷终端销售核心策略

1. 决胜终端的五大核心秘诀
 - (1) 产品——体验道具
 - (2) 服务——超越预期

- (3) 促销——价格密码
- (4) 情绪——情感共鸣
- (5) 案例——客户见证
- (6) 品牌——定位诉求

2. 营造良好沟通体验的六大技能

- (1) 没有提问就没有销售
- (2) 倾听不得忽视的细节
- (3) 沟通必须具备同理心
- (4) 争论会让你失去机会
- (5) 问一答三让客户满意
- (6) 懂得赞美会赢得客户

3. 四大核心成交动力

- (1) 优惠——让客户占点便宜
- (2) 礼品——无礼不成交
- (3) 压力——客户下决心
- (4) 主动——让客户签字
- (5) 求助——示弱成交

4. 应对四大客户异议

- (1) 太贵了
- (2) 再看看
- (3) 我考虑考虑
- (4) 回家和老公商量下
- (5) 隔壁一样的产品比你的便宜

5. 应对三大纠结客户

- (1) 律师
- (2) 医生
- (3) 教师

第三部分 互联网时代的营销技能

1. 互联网的发展对陶瓷建材的影响
2. 学会运用搜索优化技术
3. 学会运用免费的推广平台
4. 使用微信沟通的三大策略
 - (1) 微信礼仪
 - (2) 内容为王
 - (3) 信息发布