

门店销售：连锁店面的销售管理

课程收益:1、掌握洞悉顾客消费心理、购买动机、成交心理

- 2、分辨不同顾客类型及其特点，见招拆招，巧妙应对
- 3、成长为会说话，懂沟通，会提问撬动顾客需求神经的高手
- 4、用赞美拉近与顾客距离，赢得顾客信任，快速实现购买
- 5、塑造商品价值，把好处说够，坏处说透，强化顾客购买行为
- 6、四两拨千斤，巧妙化解顾客异议，让顾客快乐消费
- 7、临门一脚，大胆成交，灵活使用成交技巧，实现交易

第一讲 读心—洞悉顾客心理

- 1、顾客三大购买动机
- 2、不同性别顾客的消费心理
- 3、不同年龄顾客的消费心理
- 4、分辨购买决策人
- 5、消费决策过程
- 6、顾客成交心理分析
 - a) 揣度顾客成交心理
 - b) 望、闻、问、切四步激发顾客需求
 - c) 顾客对商品的心理需要
 - d) 顾客对满意的心理需要
 - e) 顾客的购买动机

第二讲 辩型—不同顾客巧应对

1. 敏感型顾客的推销方式
2. 挑剔型顾客的推销方式
3. 盛气凌人型顾客的推销方式
4. 沉默型顾客的推销方式
5. 犹豫型顾客的推销方式
6. 精明型客户的推销方式
7. 多疑型顾客的推销方式
8. 狂妄自大型顾客的推销方式

第三讲 拉近距离抓机会—接近顾客

- 1、善用微笑的力量
- 2、接近顾客的六种时机
- 3、接近顾客的六个方法
- 4、接近顾客的十大注意事项
- 5、案例情景

第四讲 通力---探寻需求有方法

- 1、沟通三宝
- 2、沟通的四大原则-说话变对话
- 3、赞美客户的技巧
 - 赞美男性
 - 赞美女性
 - 赞美不同年龄的客户
 - 五大赞美法

互动游戏：赞美你的伙伴
- 4、探寻需求--句号变问号
 - 顾客的两种需求
 - 案例故事：老太太买李子的故事
 - 问的两种方式-封闭式与开放式
 - 6W3H 提问模式

视频欣赏：卖车小品中的提问技巧

互动游戏：我是谁？扑克牌游戏

第五讲 把好处说到心里头-塑造价值

- 1、推介产品的五大方法
 - 场景描绘法
 - ABCD 介绍法
 - FABE 介绍法
 - 讲述故事法
 - 体验介绍法

视频分享：看视频学技巧

互动演练：用 FABE 推销你的产品

- 2、产品推介的七个提示原则
 - 3、AIDA 销售模式
 - 4、塑造产品价值的五个准备
 - 5、塑造成品价值的五个方法
 - 6、情景体验
- 把梳子卖给和尚
 - 塑造海飞丝价值
 - 塑造你所销售的产品价值

第六讲 四两拨千斤—巧妙化解异议

- 1、顾客产生异议四个原因
- 2、处理顾客异议的五个步骤
- 3、处理顾客异议的八个方法
- 4、十种常见的异议处理技巧

第七讲 临门一脚-实战成交技巧

- 1、成交的六大障碍
- 2、达成交易的六个条件
- 3、迅速把握成交信号
- 4、九大成交实战技巧
- 5、释放顾客消费潜能的三大技巧

第八讲 学习总结

- 1、5个名额总结发言
- 2、5个名额学员提问交流
- 3、随堂考试、填写培训评估表
- 4、最佳学习小组表彰合影留念