

一网打尽：步步为赢的销售策略

课程收益：1、端正销售人员的职业心态，从内心武装销售人员

- 2、教会销售人员寻找客户的方法和如何分析客户
- 3、教会销售人员如何快速打破坚冰取得客户的信任
- 4、如何通过望闻问切快速得知或挖掘客户的消费需求
- 5、销售过程中如何制作产品汇报方案有效展示产品
- 6、如何针对性地解决客户提出的异议快速达成合作意向
- 7、学会如何快速签订合同并回收账款的各种方法和技能

一、销售高手的职业心态

- 1、积极的心态
- 2、乐观的心态
- 3、双赢的心态
- 4、成功的心态
- 5、结果的心态
- 6、宽容的心态
- 7、感恩的心态

二、销售高手的五项修炼

- 1、亲和力——
- 2、表达力——
- 3、倾听力——
- 4、坚持力——
- 5、行动力——
- 6、案例分析与交流探讨

第一剑 电话沟通与客户拓展

- 1、声音感染力
- 2、建立融洽关系

- 3、提问的技巧
- 4、积极倾听的技巧
- 5、同理心让你更善解人意
- 6、电话预约的方法与流程
- 7、转介绍接洽话术
- 8、陌生拜访面谈话术
- 9、现场互动：电话预约与陌拜演练

第二剑 接近客户的有效方法

- 1、接近准备的意义及准备的内容
- 2、常规接近法
 - ① 产品接近法
 - ② 介绍（关系）接近法
 - ③ 社交接近法
 - ④ 馈赠接近法
 - ⑤ 赞美接近法
 - ⑥ 利益接近法

- ⑦ 求教接近法
- ⑧ 问题接近法
- 3、非常规接近法
- ① 好奇接近法
- ② 震惊接近法
- ③ 戏剧化接近法
- ④ 调查接近法
- ⑤ 顽强接近法
- ⑥ 感恩接近法

实战演练：与不同客户的接近法

第三剑 顾问式的沟通技巧

- 1、销售面谈的步骤及要素
- 2、销售面谈的注意事项
- 3、如何与客户交流
- 4、客户交往礼仪与技巧
- 步骤一：自我介绍
- 步骤二：建立轻松良好关系
- 步骤三：道明来意
- 步骤四：安排座位
- 步骤五：资料收集
- 步骤六：挖掘需求
- 步骤七：约定下次会面时间
- 实战演练：现场随机话术演练

第四剑 产品介绍与产品

演示

- 1、你在卖什么？客户希望购买什么？
- 2、产品所代表的心理特征
- 3、客户的利益
- 4、产品介绍技巧
- 5、销售的语言设计与开发；
- 6、演示客户得到的益处如何证明；
- 7、顾客买的是好处而不是成分；

第五剑 客户分析与异议解除

- 1、判断客户的方法
 - ① 行为观察法
 - ② 语言观察法
 - ③ 事态观察法
- 2、解除客户异议的技巧
 - ① 推迟的异议
 - ② 无购买需要的异议
 - ③ 资金的异议
 - ④ 产品的异议
 - ⑤ 货源的异议
- 3、异议处理的方法
 - ① 实话实说法
 - ② 优势凸显法
 - ③ 利益共有法
 - ④ 预先设计法

⑤ 自信商品法 ⑥ 收集
证据法

⑦ 以退为进法 ⑧ 迂回
补偿法

⑨ 借用外力法 ⑩ 先紧
后松法

案例分析：异议处理演
练实战训练

第六剑 销售过程中的信 任展示

- 1、初级信任展示
- 2、中级信任展示
- 4、高级信任展示
- 5、四类不同性格客户的
信任建立方式
- 6、成交的金字塔模型

第七剑 一网打尽：四维 成交法

- 1、产品使用者
- 2、技术把关者
- 3、最终决策者
- 4、培养内部教练

案例分析：某大型订单
成交案例分析