
顾问式销售实战训练营

课程背景：

销售人员面临的挑战：

62%的销售人员无法获得客户承诺！

82%的销售人员不能实现差异化！！

86%的销售人员提问不当！！！

95%的销售人员讲述过多，聆听过少！！！

99%的销售人员在面谈前没有设定正确的目标！！！！

———以上来自科特勒咨询公司数据

在复杂多变的大客户销售过程中，你是否遇到以下常见困惑：

如何快速获得客户的信任？

如何有效缩短销售周期？

如何通过提问来成功销售自己？

如何与客户不同部门打交道并使销售成功往前推进？

如何保护自己的价格空间？

如何使客户成为终身客户、忠诚客户？

课程收益：

- 1、掌握系统的人性思维地图与人类行为决策模型；
- 2、学会把我们的销售流程与客户的购买流程相匹配的方法；
- 3、掌握大客户销售的原则和技巧，从而深入挖掘客户的需求；
- 4、改变传统的销售思维模式，针对不同客户制定相应的解决方案；
- 5、学会面向高层决策者的销售方法；
- 6、掌握有效提升销售促成率以及大客户持续忠诚于企业的实用策略。

课程时间：2天，6课时/天

授课对象：销售总监、区域经理、销售经理、销售精英、销售培训专员等

授课方式：案例分析、分组研讨、互动分享、练习测试、视频分享、角色扮演

课程大纲：

第一讲：顾问式销售实战

一、分析篇：

1、销售市场的阶段演化

2、销售三个阶段的正确理念

案例分析：不同阶段的不同理念

3、顾问式销售与推销的差异

4、客户为什么会购买我们的产品？

案例分析：你卖的不是牛排，卖的是牛排的“滋滋”叫声

5、销售成功的关键在哪里？

第二讲：如何与客户有效建立交情

一、信任是成交的最重要的保证

二、如何成功启动信任的四步骤？

三、如何赢得客户的信赖感？

四、销售计划的制订

五、收集客户信息

六、个人准备

七、如何快速准确判断客户的心理状态？

八、如何与不同性格的人打交道？

测试：四种典型的人际风格，你是哪一种

研讨：各种风格的特点和沟通关键

方法：应对各种风格的策略

练习：如何快速识别客户的人际风格并作相应的沟通模式调整？

第三讲：挖掘大客户需求的方法

反思：过去销售失败的主要原因？

一、客户的购买动机是什么？

二、如何有效的倾听？

测试：你会倾听吗？

视频：聆听的最高层次？

练习：如何有效的聆听

三、如何有效的发问？

思考：在与客户的沟通中你最常用的 5 个问题？

提问的本质？

提问成功应用的模式：**SPIN** 模式

1、背景型问题的讨论（结合产品）

2、难点型问题如何挖掘？

隐含型问题成功的四个注意点；

发现最大痛苦点是隐含型问题的基础；

引深痛苦并扩大是隐含型问题的关键。

3、需要价值型问题如何展开？

案例分析

专题讨论

现场模拟

第四讲：产品方案呈现

一、产品介绍的最重要方法：

FABE 陈述原则

二、特点、优点、好处对成单的影响

三、根据人脑运作原理介绍产品

四、证据的获得途径

五、价值强化

六、两种最有效的大客户销售应用：

卖方案法

卖标准法

案例讲解

分组练习

现场点评

第五讲：成交的核心与原理

一、获取承诺的技巧

- 1、如何发现购买讯号？
 - 2、成功与失败的信号
 - 3、项目中断了怎么办？
 - 4、短信、微信平台巩固法
- ## 二、怎样打破最后的僵局？

案例讲解

学员现场演练

演练点评与讨论

演练总结

第六讲：如何处理异议？

- 一、反对意见的来源
- 二、辨别真假反对意见
- 三、反对意见的处理程序
- 四、价格异议的处理策略

视频：异议处理的有效方法

学员现场演练

演练点评与讨论

演练总结

第七讲：售后服务

- 一、卖产品就是卖人品
- 二、兑现你的服务承诺
- 三、扩大购买量
- 四、重复购买
- 五、客户见证
- 六、如何与客户经营长期信赖友好的忠诚关系？

方法：红艳老师招牌策略：“客户跟进5步法”

案例：某保险公司推行“客户跟进5步法”的效果。

工具：客户跟进淘金卡