
《可复制的销售流程》

课程介绍：

在销售团队中会有看起来很美其实却有潜在风险的事情，比如销售业绩过多的依靠极个别的销售高手，还有一些看起来就不美总是让人头疼的事情，比如销售队伍的不稳定和流失，解决方式是利用专业化的销售流程，销售不仅仅是艺术更是科学，科学需要流程和复制。

课程收益：

提升一线业务人员专业化销售能力，掌握实战技巧

激发一线业务人员的销售潜能，随时保持最佳工作状态

把握客户心理以及性格特征，掌握个性化沟通与销售技能

提升一线业务人员的谈判能力，掌握实战谈判技巧

帮助客户梳理销售流程，优化话术

课程可复制，易传承。

培训对象：基层销售，销售管理人员

培训方式：讲授，演练。

课程大纲：

一、资料收集

1. 没有准客户资料,销售无从谈起!-----如何开发高质量的顾客
2. 开发客户:"质"和"量"并存!-----如何找到他们
3. "数量"是基础,"质量是"关键!----准客户必备的条件
4. 量大是致富的关键!开发客户的方法和渠道有哪些
5. 如何管理你的客户资源

二、电话邀约

1. 打电话的的目的是什么

-
2. 打电话前应该做哪些准备
 3. 打电话时正确的心态和信念是什么
 4. 电话中如何有效沟通
 5. 如何绕前台找到决策人

三、客户拜访

1. 拜访前应做哪些准备
2. 如何让顾客迅速喜欢上你
3. 规范的商务礼仪是什么样的
4. 如何正确倾听
5. 如何赞美顾客

四、需求探询

1. 什么是顾客的需求需求本质分析!
2. 你介绍那么好，顾客为什么还是不相信你
3. 人性行销的秘诀---需求的冰山!
4. 如何找到顾客的需求
5. 问问题的三原则

五、产品介绍

1. 介绍产品的 FAB 法则
2. 销售中“销”与“售”的涵义
3. 顾客的购买价值观有哪些

-
4. 人类行为的动机是什么
 5. 产品介绍时的注意事项

六、异议处理

1. 如何正确对待顾客抗拒
2. 处理顾客抗拒的方法是什么
3. 顾客抗拒类型及对策
4. 处理价格异议的方法
5. 处理价格异议常见的话术

七、缔结成交

1. 成交的关键：敢于成交
2. 成交时应避免的错误
3. 成交的信号有哪些
4. 成交的方法有哪些
5. 成交时的注意事项

八、客户服务

1. 处理顾客投诉的错误行为
2. 对于无理取闹的顾客，你该怎么办
3. 正确处理顾客投诉的步骤
4. 销售力就是影响力！