
专业化销售流程

一 . 培训要达到的目的:

- 1 树立正确的销售观念
- 2 掌握标准的销售流程
- 3 培养实战的销售能力

(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！