
《十大销售步骤》

【课程目的】

通过正确认识营销职业，树立正确的营销信念，掌握充分准备、合适接近、充分沟通、建立信赖感、深挖需求、演示说明、处理抗拒、及时成交、转介绍、卓越服务的十大销售步骤，提升销售技能和信念。

【学习方式】

理论讲解+案例分析+互动思考+小组 PK 互动+模拟演练+现场提问答疑

【课程时间】

二天

【学习对象】

营销员、销售主管、部门经理等人员

【课程大纲】

一、销售信念

(一)年轻的我们需要什么样的状态

(二)世界上最伟大职业——营销

(三)如何才能轻松快乐赚钱

(四)什么是销售？

(五)什么是团队？

二、充分准备

(一)准备客户资料

(二)专业知识准备

(三)服饰得体准备

(四)自信积极心态准备

(五)调整心态方式

(六)我的誓言

(七)正确认识恐惧

(八)准备客户接纳我们的理由

(九)设计好见面开场白

三、合适接近

(一)寒暄

(二)开场白

(三)合适的接近

四、充分沟通

(一)沟通原理

(二)说服技巧

(三)聆听的技巧

(四)肯定认同技巧

(五)欣赏和赞美

(六)真诚

(七)相似影响

五、建立信赖感

(一)如何建立信赖感?

(二)信赖证明的准备

(三)站在客户的立场

六、深掘需求

(一)了解客户的需求

(二)如何探询需求

(三)发问探寻需求

(四)客户的疑问

(五)边环发问技巧

七、演示说明

(一)说明好处

(二)产品介绍并塑造价值

(三)演示说明

(四)人性行销的公式

八、处理抗拒

(一)可怕的是你对拒绝的态度

(二)面对拒绝的心态

(三)拒绝的真假问题

(四)拒绝的原因和六大抗拒原理

(五)处理抗拒的思路

(六)解除反对意见

(七)处理拒绝的方法

(八)专业处理反对意见

(九)解除抗拒的套路

(十)顾问建议

(十一)电话约访常见的拒绝形式的五类

(十二)犹豫的不同表达及处理

(十三)价格异议处理

九、及时成交

(一)成交步骤——帮助客户成功

(二)成交恐惧与时机

(三)促成中的注意五个要点

(四)及时成交

(五)成交的 26 种方法

十、转介绍

(一)(一)要求客户转介绍

(二)(二)转介绍的步骤

(三)客户链与转介绍

十一、卓越服务

(一)追求卓越的服务

(二)售后服务

(三)为客户服务不要犯“七宗罪”