
《顾问式销售实战训练营》

【参加对象】

一线销售人员、销售经理、销售总监以及想提升销售能力的人

【授课方式】

讲师讲授+互动分享+头脑风暴+讲师点评

【课程特点】

理论联系实际、深入浅出讲解、实操性强

【课程时长】

2天

【课程大纲】

第一部分：概要

一、面对面销售过程中，客户在思考什么？

- 1、你是谁？
- 2、你要跟我谈什么？
- 3、你谈的事情对我有什么好处？
- 4、如何证明你讲的是事实？
- 5、为什么我要跟你买？
- 6、为什么我要现在跟你买？

二、关于沟通

- 1、沟通的原则
- 2、沟通的目的
- 3、沟通的步骤

1)提出问题

2)分析问题 3)解决问题

第二部分：顾问式销售实操

一、销售的准备工作

1、一流的状态

2、专业度

3、对客户了解程度

二、销售心态

1、销售心态的重要性

(1)心态决定销售的成与败

(2)销售成功的 80%来自心态

(3)好心态是成功销售的第一步

(4)摒弃消极的心态，以积极的心态去做销售

2、销售人员应该树立的心态

(1)积极乐观

(2)善于学习

(3)不怕拒绝

(4)懂得感恩

(5)永不服输

(6)坚持不懈

三、如何开发客户

1、关于客户资源

(1)谁是我的客户?(客户条件的标准)

(2)他们在哪里?(地域/行业)

(3)如何找到他们?(开发途径)

2、销售人员面临的困境及解决办法

(1)人脉资源不够广

A、主动开发

B、参加各种社交活动

C、转介绍

(2)无法建立信赖感

A、客户见证

B、多赞美

C、提供体验机会

D、无法复制的独特优势

(3)专业度不够

A、无法很好地把产品的独特展示出来

B、对市场不够了解

C、对竞争对手的情况不了解

四、如何与客户建立信赖感

1、有“职业味道”

2、懂得基本商务礼仪

3、你的态度决定对方的态度

4、使用客户见证

5、模仿客户

6、善于赞美

7、环境与氛围

五、如何挖掘客户需求

1、赞美法(抱怨=需求)

2、提问法(四级提问法)

3、第三方渠道

六、产品介绍

1、介绍产品的关键点

2、如何与竞争对手的产品做比较

3、如何进行产品价值的塑造

头脑风暴：你的客户为什么不买单？

七、客户异议处理

1、解答异议的套路

2、解答异议的策略

3、案例分析：常见异议处理

八、促成技巧

-
- 1、不确定成交法 2、对比成交法 3、假设成交法
 - 4、二选一成交法 5、危机成交法 6、解决客户疑惑成交法
 - 7、以退为进成交法 8、最后期限成交法 9、最后一个问题”成交法
 - 10、展望未来成交法

九、客户跟进与服务

- 1、做好客户服务的好处
- 2、跟进的原则
 - (1)把握人性
 - (2)借势借力
 - (3)塑造产品价值
 - (4)观念产生影响力

互动：你是怎么通过观念影响客户的？

- 3、跟进方法

十、转介绍

- 1、转介绍产生的原因
- 2、转介绍的技巧运用

第三部分：总结与提升

- 1、赢销冠军的信念
- 2、如何成为赢销冠军
- 3、通过本次学习，我有哪些收获？接下来的工作目标与计划是什么？