
《汽车行业深度营销与客户关系管理》

【课程背景】

没有成交，谈何销售？成交是营销的终极目的，也是企业生存的命脉。在销售活动中，永远都只有两个硬道理：第一，卖出去；第二，卖上价。课程围绕“成交”这一概念，运用四维成交法，展开客户销售与客户关系管理，招招紧扣成交，招招落到实处。其目的就在于帮助销售人员切实练好基本功，拒绝失败的借口，真正做到用业绩说话，同时也有力地解决企业中普遍存在的“中场盘带过多，欠缺临门一脚”的问题。方法重于理论，易学、易复制。课程特色：实战、有效、会做——成交才是硬道理！

【课程时长】

1天

【受众对象】

企业营销与销售人员，客户经理

【课程大纲】

第一篇：销售接洽实务——一网打尽

一、找出系铃之人，一网打尽成交

- 1、做职业选手，拴住大客户
- 2、运用四维成交法，认清四大影响力人物
- 3、用心体会，找出打开成交之门的关键钥匙

二、摸清客户底牌，教练帮助成交

- 1、置身于陌生环境，唯一行动就是寻找指路人
- 2、洞悉人性规律，让教练乐意帮助你

三、防范销售雷区，谨慎才能成交

- 1、不知道销售雷区的危险，则可能全盘皆输
- 2、销售中的雷区以及出现的原因
- 3、认清雷区，端正态度，借力排雷

四、学会人情练达，关系决定成交

- 1、销售是一门人情练达的艺术
- 2、让客户尝到甜点，他们就会吃正餐
- 3、产品与竞争对手差不多，必须在关系上下功夫

第二篇：销售谈判实务——一剑封喉

一、切忌自言自语，对话才能成交

- 1、销售不是说话，而是对话
- 2、如何将句号变成问号

二、锁定拒绝原因，反问引导成交

- 1、销售不怕拒绝，怕的是不懂拒绝的原因
- 2、用理解加反问的方式回应客户的拒绝
- 3、问话提纲助你一剑封喉

三、打开沟通之窗，谈判控制成交

- 1、约哈里窗口，打开心房、照亮心墙
- 2、谈判中的控制策略
- 3、谈判中的注意事项

第三篇：终端销售实战——妙语连珠

- 1、如何近距离接触客户，激发客户的购车欲
- 2、如何向客户介绍汽车才更具说服力
- 3、如何用汽车的试乘、试驾来栓牢客户的心
- 4、如何面对客户对汽车的异议

-
- 5、如何促进汽车的成交，让客户满意买单
 - 6、成交只是第一步，如何做好售后服务

第四篇：沟通无所不需——高效为王

- 1、工作从沟通开始
- 2、为什么沟而不通？
- 3、高效沟通的基本步骤
- 4、人际风格沟通技巧
- 5、高效沟通从改善自己开始
- 6、如何处理内部的沟通问题
- 7、构建信任团队

第五篇：执行就是要结果——执著到底

- 1、执行力来自承担责任
- 2、执行力来自主动自发
- 3、执行力来自做事到位
- 4、执行力来自没有借口
- 5、执行力来自团队团结
- 6、执行力来自阳光心态

课程回顾与总结