

---

# 深度营销与成交技术实战培训

**主讲：**凌洁冰

**课时：**1-2 天

**受众：**企业营销人员

**课程收益：**

营销过程就像拍照，如果没有对准焦距、拍摄重点，即便拍的照片

再多。也是忙而无果。收效甚微。只有练就超级营销技巧，才能突

破营销盲点，提升营销业绩！

本课程使学员学会树立正确积极的营销意识，把握营销过程及关键

人物技术，排除营销中的雷区技术，化解客户的异议技术，谈判成

交技术，客户维护的关键技术；帮助营销人员打造核心优势！

**课程大纲：**

---

## **第一节：营销意识深刻建立**

- 1、你对产品足够了解吗？
- 2、什么样的营销人员容易获得信任？
- 3、你是在销售产品还是销售自己？
- 4、客户永远是对的吗？
- 5、为什么要树立积极的营销意识？

## **第二节：营销流程与关键人如何把握？**

- 1、营销流程八步骤
- 2、如何认清影响力人物？
- 3、如何与关键人物建立密切关系？
- 4、如何突破关键人物？

## **第三节：身处营销雷区如何排雷？**

- 1、什么是营销中的雷区？
- 2、营销中高频率出现的雷区有哪些？

---

3、为什么会出现营销雷区？

4、如何排除营销雷区？

#### **第四节：营销异议与拒绝的攻克技术**

1、客户到底在担心什么？

2、客户还有哪些难言之隐？

3、如何在异议出来之前就行预防处理？

4、异议处理的四大关键技巧

5、攻克异议的五大方法

#### **第五节：营销沟通应用技术**

1、营销沟通自我测试

2、如何使客户喜欢你的沟通技术

3、操控说服客户的沟通技术

4、树立优势的沟通技术

#### **第六节：火眼金睛洞察技术**

- 
- 1、通过姿势举止来洞察客户心理
  - 2、通过穿着装扮洞察客户信息
  - 3、通过客户口味偏好了解客户性格
  - 4、通过客户兴趣爱好摸清底细

### **第七节：营销谈判成交技术**

- 1、谈判是一种什么样的较量？
- 2、营销谈判五大疑问解析
- 3、谈判准备的三大要素
- 4、谈判成交十大技术应用

### **第八节：客户关系管理维护技术**

- 1、客户关系管理中的失误表现
- 2、客户管理失误的原因解析
- 3、如何用客户档案提升竞争力？
- 4、如何提高客户的转移成本（客户离开我们，而付出的成本）？

---

课程回顾与总结，讲师点评与答疑！