
《微信营销七步法实战技巧》

【课程收益】

- 1、全面系统了解营销与销售的区别;
- 2、全面系统了解微信营销七步法概念;
- 3、掌握目标客户定位与分析的基本方法;
- 4、掌握通过微信与客户建立信任的技巧和方法;
- 5、掌握通过微信挖掘客户需求的技巧和方法;
- 6、掌握通过微信引导客户立项、推介产品技巧和方法;
- 7、掌握常见的客户异议处理的技巧和方法;
- 8、掌握成交及售后服务的常用技巧和方法;

【课程大纲】

第一讲：营销与销售的区别

- 1、点 VS 体的关系
- 2、由内向外 VS 由外向内
- 3、产品中心 VS 客户中心
- 4、“卖好”VS：“好卖”
- 5、4P理论 VS 营销七步法

案例：推销、营销、品牌比较分析

第二讲：微信营销七步法概述

- 1、目标客户定位与分析
- 2、通过微信互动建立信任
- 3、挖掘客户潜在需求

4、引导立项、推介产品

5、客户异议处理

6、谈判成交、回收账款

7、卓越售后服务

案例：中国招投标网成交案例分析

第三讲：目标客户定位与分析

微信营销先瞄准后开枪

1、目标客户定位:她是你的菜吗？

目标客户定位三原则

2、如何利用互联网搜索目标客户？

互联网帮你找对客户成大单

3、微信添加对方前的六要素分析

借助互联网进行接触前的客户分析

4、如何提升微信添加通过率？

让她觉得你真实可靠相见恨晚

5、如何从对方微信圈内容分析客户？

客户的微信朋友圈是她的精神家园

案例与讨论：环融集团客户定位分析

第四讲：通过微信互动建立信任

先卖自己，再谈产品

1、你准备用诚心赢得她的真心吗？

把最真实的一面呈现给她，不要装逼

2、你的行为和形象她会讨厌吗？

设计一个让她惊喜的微信名片

3、你有什么值得她爱？

给客户一个购买的理由

4、你有换位思考赢得她的信任吗？

不要用老掉牙的销售伎俩向她施压

5、你的说话方式她喜欢吗？

说话要真诚，多与他们交流

6、你说的话是她喜欢的吗？

注意倾听，了解客户的所思所想

7、你说的时候，她能听到吗？

留心她在什么时候接收最方便

8、谁都不喜欢被冷落，你经常回应她吗？

朋友圈适时互动赢得芳心

9、你会给她制造有趣、惊喜和浪漫吗？

让她觉得你是有血有肉的人

10、产品靠谱吗？能给她带来安全感吗？

让她知道不只是她购买了这款产品

11、你有感动过她吗？

攻心为上，攻城为下

12、如何让她觉得你有品位？

定时分享干货，让她自发给你点赞

13、情人眼里出西施

不要在客户面前诋毁别人

14、像热爱生命一样热爱你的工作

热情的销售员最容易成功

15、如何和四类客户“同流”？

识别客户性格，同流交心

案例：葛经理的客户为何那么铁？

第五讲：挖掘客户潜在需求

价值比感情更忠诚

1、判断客户需求的方法

消费者也有需求 5 层次

2、如何判断客户显性需求

挖掘需求，学会聆听

3、挖掘客户潜在需求

挖掘需求，更在于问

4、如何借机创造需求

交心到位交易自然成

5、有价值才会永恒

充分围绕产品的价值做文章

案例：赵本山是如何卖拐的？

第六讲：引导立项、推介产品

先勾引，再上瘾

1、选择合理时机推出产品

交心到位，交易自然成

2、产品的不同展示方式

立体展示产品

3、先别谈价格，只塑造价值

先谈价必掉价

4、客户的案例更能打动客户

用案例引导客户

5、网络时代把握产品互动性

微信产品推介分析

案例：环融集团产品展示现场模拟

第七讲：客户异议处理

客户异议很有“意义”

1、客户异议的概念

排除异议，方可成交

2、客户异议的分类

三类九种异议

3、客户异议处理方式

六种常见异议处理方式

4、如何理解“客户是上帝”

异议就是成交的突破口

5、以退为进避免与客户冲突

学会与客户婉转迂回

案例：小华是如何处理三大异议的？

第八讲：谈判成交、回收账款

沉着冷静、落袋为安

1、该出手时就出手

该出手时决不能心软

2、成交是自我内心的较量

敢于要求，执着不放弃

3、成交的一刹那是感性的

让感情为成交再加一把火

4、冷静理性签完合约

让客户感觉到决策是对的

案例：广电集团项目成交案例分析

第九讲：卓越售后服务

服务也是营销

1、产品、服务与品牌

2、1与21的关系

3、服务打破同质、凝聚情感

4、售后服务方式种种

案例：海底捞产品与服务营销分析

第十讲：疑难问题自由问答

开放 40 分钟，大家提问，老师一一解答。