
用结果说话,以实效为准,为目标负责,因为专业所以值得信赖

《顶尖销售高手实战训练营》

主讲：吴兴波

前言

- ✦ 为什么相同的政策，销售人员的业绩却天壤之别？
- ✦ 为什么销售人员总是不能深刻理解客户的意思？
- ✦ 为什么销售人员总是不能同客户建立良好的关系？
- ✦ 为什么销售人员谈判总会被客户“摸底”？
- ✦ 为什么销售人员耗费了大量的时间却无法签单？
- ✦ 为什么在行业摸爬滚打很多年了，业绩却一直不理想？到底是哪里出错了？
- ✦ 从来不缺少士兵，缺少的是永往直前，百战百胜的“将军”！
- ✦ 《顶尖销售高手实战训练营》为您打造“特种将”，助您开疆扩土，一统天下！

培训对象

销售业务精英

培训形式

专题训练/互动问答/案例分析/视频分析/现场讨论

培训时间

1天，不少于6标准课时

培训目标及效果

- ✦ 找对人，掌握如何找到合适人的方法
- ✦ 说对话，掌握说对话、学会问、时察看、要会听的销售关键
- ✦ 做对事，掌握攀关系拉近距离，找准需求一击即中的策略
- ✦ 塑价值，掌握介绍产品塑造价值的八大方法
- ✦ 促成交，掌握提出成交的最佳时机，掌握绝对成交的价格谈判技巧

课程纲要

第一部分：找对人—决胜销售的前提

一．如何找到合适的人

1. 以产品为导向的目标客户锁定
2. 了解竞品公司操作模式
3. 掌握老客户概况及需求期望
4. 快速实施目标客户的沟通谈判

二．市场营销的三大精要

1. 需不需要
2. 喜不喜欢
3. 值不值得

三．开发目标客户前要考虑的 8 个问题

- 1、我到底在卖什么？
- 2、我的客户必须具备哪些条件？
- 3、客户为什么会向我购买？
- 4、客户为什么不向我购买？
- 5、谁是我的客户？
- 6、我的客户会在哪里出现？
- 7、他们什么时候会买？什么时候不会买？
- 8、谁在抢我的客户？

第二部分：说对话—决胜销售的关键

一．学会听，听关键

1. 学会听，快速化解沟通障碍
2. 如何体现用心倾听，拉近关系
3. 销售聆听的 3 个层面
4. 销售聆听的 6 个技巧

二．要会问，有技巧

- 1、提问的 2 种模式
- 2、何时问开放式问题
- 3、何时问封闭式问题
- 4、与客户初次见面要了解的 9 个问题
- 5、与潜在客户沟通要了解哪些问题？

三．时察看，看心理

1. 看眼神，看动作，看脸部表情变化
2. 建立依赖感的五缘四同步法则
3. 建立信赖感的十二种方法

四．说对话，贵精要

-
1. 说对话的信念与目的
 2. 说对话的四个原则
 3. 说对话的黄金定律

第三部分：做对事—决胜销售的核心

一．行业客户关心的 6 个问题

- 1、你是谁？
- 2、你要对我讲什么？
- 3、你说的对我有什么好处？
- 4、如何证明你的好处？
- 5、我为什么找你买？
- 6、我为什么现在就买？

二.攀关系，拉近距离

- 1、如何判断 4 种亲近度关系
- 2、提升亲近度的 8 大社交原则
 - 1) 轮盘寒暄话术
 - 2) 如何寻找共同点
 - 3) 赞美的 3 个技巧

三.找准需求，一击即中

1. 找到客户的精准需求
2. 让痛处见血
3. 剔除病痛，上药包扎

第四部分：塑价值—决胜销售的事半功倍

壹．如何介绍产品

1. 个性化介绍产品
2. 3+2+1 模式介绍法

二．介绍产品塑造价值的 8 大方法

- 1、利害分析法
- 2、FABE 法则
- 3、故事法
- 4、列举数字法
- 5、体验参观法
- 6、对比呈现法
- 7、典型案例法
- 8、表演示范法

第五部分：促成交—决胜销售的临门一脚

一．提出成交的最佳时机

- 1、语言信号
- 2、行为信号
- 3、表情信号
- 4、身体信号

二、绝对成交的十大方法

三．绝对成交前、中、后的谈判策略

