
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

《以客户为导向的销售技能提升》

主讲：吴兴波

课程类别

销售思路、销售技巧、有效沟通、销售谈判

培训对象

销售人员/销售主管/销售经理

培训形式

专题讲授/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

培训目标和效果

- ✦ 学习以客户为导向的解决方案式销售理念与策略
- ✦ 掌握快速建立信任感的方法和技巧
- ✦ 掌握有效沟通了解的真实需求的方法
- ✦ 掌握试水温，预留让步空间，提出成交请求的最佳时机
- ✦ 掌握产品介绍、价值陈述、讨价还价、谈判成交的销售技巧
- ✦ 掌握谈判成交前、中、后的销售策略，掌握以客户需求为核心的价格谈判方法

课程纲要

第一部分：解决方案式销售理念

壹、销售就是结果

1. 孙子兵法告诉了我们什么
2. 我们为什么胆怯

-
3. 销售需要勇敢面对
 4. 先开枪，后瞄准
 5. 世界上最重要的一位顾客是谁

壹、销售就是价值

1. 解决方案式销售理念

1. 销售方案式销售三要素

2. 销售买卖根本关系

3. 关键时刻关键动作

4. 建立信任的五个纬度

第二部分：如何快速建立信任感

一、如何快速建立信任感

1. 运用微笑的力量，塑造良好第一印象

2. 得体的服饰仪容，专业的商务礼仪

3. 坐有坐相，站有站姿，给客户信赖的感觉

4. 同客户一样的“职业化”促进信任感觉

5. 快速建立信任感的十大方法

贰、建立销售信任的六项原则

1. 运用赞美的力量

2. 换位思考以客户为中心表示对客户尊重

3. 拒绝时以对不起和请求型的话语同时并用

4. 不下断语，让客户自己做决定

5. 清楚自己的职权

6. 制造热销的气氛

第三部分：有效沟通了解真实需求

一、有效沟通的艺术和方法

1. 有效沟通的目的和关键

2. 有效沟通的原则、效果、技巧

3. 有效沟通的听说看问四种状态

4. 销售沟通上的黄金定律及三要素

-
- 5.销售沟通的五个基本法则
 - 6.销售沟通九大障碍及四大要素

二、了解客户真实需求

- 1、了解顾客的购买动机
- 2、建立信任才有真实的需求
- 3、马斯洛需求理论的实际应用
- 4、分析顾客的购买行为
- 5、顾客的购买心理分析
- 6、满足需求，对接产品

第四部分：销售谈判成交技巧

一、销售谈判的策略与技巧

- 1.从客户回答中整理客户需求
- 2.如何以客户为中心做好产品优势分析
- 3.不让步，不再让步，小让步大回报
- 4.让步在先，解决问题，达成协议以外的其它目标
- 5.谈判中的压力策略

二、快速成交的销售谈判技巧

- 1.销售谈判重要的四个阶段
 - 2.试水温，预留让步空间
 - 3.提出成交请求的最佳时机
 - 4.成交前、中、后的销售策略
 - 5.缔结成交的十大方法
 - 6.以客户需求为核心的价格谈判技巧
- ◇如何报价？如何让步？让步次数与幅度
 - ◇如何议价：谁先让价谁先死