

---

# 一分钟打动客户销售技巧

## 课程对象

- 企业销售经理
- 企业销售人员

## 课程特点

- 参与式授课
- 案例研讨
- 销售游戏
- 课堂讨论

## 课程目标

- 学习专业化销售的过程与步骤
- 提升销售人员职业化素质和销售理念
- 提高销售人员市场冲击力、危机感
- 正确分析客户需求，针对性地销售
- 掌握提问销售法促进销售业绩
- 掌握规范化销售推进过程及客户推进步骤

## 课程大纲

### 模块一：职业销售心态培训

如何让销售人员在心态上做好准备，首先做到“想做”好销售工作，…

- 1、                  心态培训
  - 调整心态                  ——收入与工作的关系
- 2、                  成功在于选择
  - 理论讲解，理解企业及员工的选择
  - 尊重自己对企业和工作的选择
- 3、                  如何在公司及客户中树立自己的品牌及价值
  - 如何得到客户的尊重

### 模块二：专业化销售技巧培训

购买者分析、建立信任、提问销售法、一分钟推销术，…从实用技巧上全方位教授使员工“会做”……

- 4、          交易的基本原则是什么



- 
- 以交易游戏的形式引入，加深理解和印象
  - 理论讲解融于实践分析
  - 5、 客户为什么愿意购买我们的产品
    - 客户心理分析，了解影响购买者决策的真正原因
    - 更有效地掌握销售先机
  - 6、 理解销售，成功是从推销开始的
    - 接触前准备      ——电话约访
    - 心态准备      ——销售面谈实操五步
  - 7、 如何处理推销当中的拒绝
    - 答疑：实际拒绝的问题      ——讲授：拒绝处理公式，举一反三
    - 研讨、演练：头脑风暴、心得分享
  - 8、 如何迅速找到目标客户，目标客户分析
    - 计划与活动      ——主顾开拓方法及意义
    - 识别客户购买信号
  - 9、 一分钟打动客户技巧
    - 吸引客户注意，接近客户的方法
    - 引导客户，掌握与客户面谈技巧，创造购买点
    - “一分钟推销术”，掌握介绍产品的方法，推介产品话术
    - 三句话处理客户意见，掌握客户异议的处理方法，一般客户异议话术
  - 10、 客户成交技巧，引导交易成交
    - 促成的时机      ——促成的要点
    - 促成的方法      ——促成的动作
    - 拒绝处理及促成演练
  - 11、 电话行销技巧
    - 电话行销简析      ——电话过程中存在的问题
    - 改进你的通话风格      ——如何做电话营销推介

### 模块三：业务推广实用技巧

市场竞争对手对比，业务优劣势分析，力图做到知己知彼，百战不殆…

- 1、 竞争对手对比（以具体业务为例）
- 2、 销售业务优势一览
  - 我们的优势      ——具体解释      ——对手劣势
- 3、 市场销售的目标客户分析
- 1、 如何与客户攀谈
- 4、 项具体业务销售场景设置，及实用性销售话术介绍

### 模块四：沟通技巧

- 1、 沟通的定义
- 2、 沟通的意义
- 3、 沟通的类别
  - 人际沟通      ——工作沟通
  - 商务沟通
- 4、 沟通的范畴
  - 语言沟通      ——非语言沟通
  - 电话沟通      ——文字沟通



- 
- 公众沟通                      ——现代科技手段
  - 5、 沟通的特性
  - 6、 有效沟通的基本功
    - 听      ——问      ——说
    - 答      ——说服和劝导语言技巧
  - 7、 非语言沟通

#### 模块五：课堂练习

现场演练加强练习、记忆，加强学员参与，以求现场帮学员解决问题，处理难点，使员工“习惯做”…

- 情景模拟                      ——话术背诵及演练
- 交易游戏                      ——头脑风暴等

