

广告销售技能提升训练

课程收获:

- 1、寻找目标客户的途径与渠道，如何通过电话预约获得客户接见。
- 2、快速接近客户、打开客户心防的有效途径。做事先做人，怎样成为客户信赖的朋友，怎样识别客户真实需求。
- 3、掌握化解客户异议的七大妙招并与客户达成协议的技巧。
- 4、了解与客户建立长期关系，提升客户满意度的有效方法。
- 5、销售人员的自我激励与心态调整

课程方式：讲述+模拟演练+分组讨论+小组竞赛+课堂游戏+视频资料

培训对象：销售代表、销售主管、销售经理

课程时间：2天

课程提纲：

第一章 深入挖掘客源

- 1、电视媒体与平面媒体的客户差异
- 2、如何寻找潜在客户
- 3、深入寻找目标客户的方法

第二章 电话沟通技巧

- 1、电话的声音形象与个人魅力
 - 2、拨打、挂断电话的礼仪细节
 - 3、争取获得客户接见的話术
 - 4、电话开发客户10戒
- 模拟演练：**如何开场才吸引客户

第三章 接近客户的技巧

- 1、识别顾客的类型（分析型、支配型、表达型、和蔼型客户的特征及与其沟通技巧)

- 2、做好接近客户的准备（见面情绪调节、仪表形象、善待接待人员、关于等待时间）
 - 3、引起客户的购买兴趣 5 大法则
 - 4、接近顾客的 7 种方式
 - 5、初次接近客户 10 忌
- 视频观看：**得体的仪表风度如何帮助销售人员获得客户信任
- 模拟演练：**听说问沟通技巧的综合运用

第四章 广告方案展示技巧

- 1、方案展示要回答的问题
 - 2、方案展示的惯用方法（推荐故事法、对照比较法、数据说明法）
 - 3、怎样说才打动人？
 - 4、现场展示需要注意的细节
- 小组竞赛：**招商会上的方案演示

第五章 有效处理客户异议

- 1、客户异议的来源
 - 2、客户的常用的拒绝方式
 - 3、有效应对客户异议的七大技巧
- 经验分享：**我如何处理客户异议

第六章 商谈与签约

- 1、商业谈判的基本方法
 - 2、双赢谈判核心：如何创造剩余价值如何突破僵局
 - 3、从肢体语言看透客户的心（识别积极的身体语言与消极的身体语言）
 - 4、快速缔结合约的技巧
- 课堂游戏：**双赢谈判体验

第七章 关注你的售后服务

- 1、广告业大客户的二八原则
- 2、牢记售后服务也是促销手段
- 3、如何令客户满意度提升

第八章 成功销售人员的五项自我修炼

- 1、时间管理修炼
 - 2、心理承受力修炼
 - 3、潜能开发修炼
 - 4、双赢思维修炼
 - 5、创造性合作修炼
- 课堂游戏：**等待你的天才猎头

