

# 《顾问式 4S 店面汽车销售技巧》

## 一、汽车销售顾问的职业化素质与发展

销售是一个伟大的职业 我们推销的是什么？

优秀汽车销售顾问的职业素质

销售顾问的成功信念与自我激励

汽车销售顾问易犯的细节

职业化态度的塑造

## 二、成功的开场白

成功启动的步骤

打开话题的技巧

如何建立亲和力的秘诀

如何能赢得客户的好感

成功开场白的要点是什么？

## 三、客户真正想要的--需求调查分析

如何以客户立场了解客户需求

销售中确定客户需求的技巧

有效问问题的关键要素

需求调查提问的步骤

隐含需求与明确需求的辨析

如何听出客户的话中含义？

如何让客户感觉需要，产生行动？

#### **四、如何与不同客户打交道**

有效沟通的几样秘诀

不同客户应如何应付

不同客户的沟通风格分析

有效人际关系应如何建立

如何让客户接纳您的介绍

#### **五、汽车产品的竞争优势与成交利益**

如何了解客户要的产品是什么？

汽车产品 FABIM 的分析

如何展示特点、优点、利益、冲击，记忆

如何提炼汽车产品的卖点

如何分析汽车产品竞争优势

如何推销汽车产品的利益点

同类汽车产品之间的对比分析

#### **六、汽车客户心理分析与异议处理**

如何以提问来了解客户想要什么

如何通过观察来了解客户的意愿

如何让客户感到自己眼睛是雪亮的  
如何体察了解客户拒绝的真正原因  
汽车客户常见的几种异议  
汽车客户异议处理的步骤  
一般常见的价格异议案例  
如何运用“SPIN”销售技巧

## **七、如何获取客户承诺的战术**

如何发现需求购买讯号  
如何分析销售项目的进展  
如何提升汽车成交技巧  
如何判断是否成交销售的最后冲刺  
如何达到双赢成交  
最后阶段经常使用的战术  
怎样打破最后的僵局

## **案例研究及学员问题解答**