

开启成交之门

——一线营销人员的销售技能提升

李凤仪

课程背景：

在竞争残酷与市场形势复杂的营销一线，如何更好生存与发展是每一个营销人的挑战，也是事关组织业绩达成与企业发展的核心焦点。对营销人员投入资源与精力来训练，让他们更好的生存，以及更好的发展也是企业核心关注的大事要事。

一线营销人员的挑战，一是心理上的突破，一是产品的学习，一是技巧的提升。本课程通过大量的案例分享与现场训练，让销售人员们树立信心，更深刻的去认知自己的产品，进而通过对产品特点与优势的挖掘，去组合销售话术与产品推荐逻辑，进而提升销售技巧，实现销售实力与业绩上的提升。

课程对象：基层营销人员、及基层营销管理人员

课程亮点：

- 现场协助学员初步梳理出企业自己的销售辅助工具；
- 现场会围绕企业的产品进行销售实战演练。
- 课程主线明确，条理清晰，让学员容易掌握

课程形式：讲授+现场模拟+案例分析+分组讨论+行动学习

课程时间：1天

课程大纲：

一、销售人员的角色定位与素养养成

- 什么是销售
 - 帮客户买东西，而不是卖东西；
- 正确的销售态度
 - 人生无处不销售；

- 优秀销售必备的素质和能力
心理素质与业务技能；

二、基础营销技巧（一）：FABE 产品推荐技巧

- F-Feature (属性)
- A-Advantage (优势)
- B-Benefit (利益)
- E-Evidence (证据)

现场练习：如何卓有成效的推荐我们的房子；

小组任务：具体产品的特点、优势、利益点、证据的挖掘。

三、基础营销技巧（二）：SPIN 需求挖掘技巧

- S-Situation Questions(背景探寻)
- P-Problem Questions (问题探寻)
- I-Indication Questions (暗示探寻)
- N-Need-Benefit Questions (利益探寻)

现场练习：如何探寻客户的真实需求，并找到突破口；

小组任务：我们提问清单的建立。

四、基础营销技巧（三）：CDDC 异议处理技巧

- C- Clarify(澄清)
- D- Dignify (认可)
- D- Discuss (讨论)
- C- Confirm (确定)

现场练习：如果应对有异议的客户

小组任务：我们的 Q&A 手册的建立。