

掌握专业销售术语及技巧应用，深入角色应对，实战提升品牌顾问的接触率、成交率及客单价，推动品牌业绩提升。

课程名称	《专业销售话术》		
授课时间	1天(6H)	授课形式	公开课/内训课
授课风格	理论讲解+情景演绎+视频教案+故事引导+正反案例分析		
授课对象	品牌营销人员&品牌加盟商		
第一单元: FABE 销售法则 <ul style="list-style-type: none"> □ FABE 术语定义 □ FABE 句式推销话术 □ FABE 运用 3+3+3 原则 □ FABE 话术情景演练 第二单元 : USP 销售法则 <ul style="list-style-type: none"> □ USP 术语定义 □ USP 维度分析 <ul style="list-style-type: none"> □ 寻找面料 SP 分析 □ 寻找色彩 SP 分析 □ 寻找款式 SP 分析 □ 寻找手工 SP 分析 □ 寻找价格 SP 分析 □ 寻找知名度 SP 分析 □ 寻找处理方法 SP 分析 □ 各维度 USP 话术情景演练 		第三单元: AIDMA 销售法则 <ul style="list-style-type: none"> □ AIDMA 术语定义 □ AIDMA 销售细节应对 <ul style="list-style-type: none"> □ Attention 关键时刻 □ Interest 关键时刻 □ Desire 关键时刻 □ Memory 关键时刻 □ Action 关键时刻 □ AIDMA 案例分析 第四单元 : 个人风格销售话术技巧 <ul style="list-style-type: none"> □ 个人性格形成不同个人消费风格 □ 不同个人风格消费特征及话术技巧 <ul style="list-style-type: none"> ■ 创新型消费特征分析及话术技巧 ■ 融合型消费特征分析及话术技巧 ■ 主导型消费特征分析及话术技巧 ■ 分析型消费特征分析及话术技巧 □ 不同个人风格销售演练 	