

# 《NLP 销售技巧内训》

## 课程背景

同样的环境与资源，为什么人与人的销售业绩差距巨大？几倍甚至几十上百倍！难道他能力比你强几倍甚至几十上百倍吗？你可能没做错什么，但究竟这些销售高手做对了什么呢？如何彻底解除对于失败和拒绝的恐惧增强自信心？深刻认识到影响客户采购决策的核心是什么？如何开发与接触你的潜在客户，创造客户最大的购买意愿？如何快速地进入客户的频道（建立亲和关系的极大值）？客户购买心态的剖析，以及如何快速地找出客户的潜在需求？快速地找出客户的十种购买模式及购买策略？如何做产品介绍以及产品介绍的八大技巧？有效解除抗拒的九大技巧与步骤？处理客户对价格抗拒，十大超级缔结成交客户的技巧。

## 课程收益

自我心境的掌控；客户的决策模式和购买策略；销售自己，快速进入客户频道建立亲和关系；面对面实用的销售成交技巧；提升销售工作效率的方法。

## 培训方式

国际化课程结构、本土化实战案例、互动体验式培训方式

## 课程大纲

### 第一节、心境的掌控

- 1.如何时刻保持积极的心境
- 2.如何让销售人员热爱拒绝
- 3.形成动力思维，大量行动，改变结果
- 4.注意力=事实
- 5.转换失败和被拒绝的定义

### 第二节、开发潜在客户

- 1.如何用一句话吸引客户的注意力
- 2.开发和接触客户时如何找对人、做对事产生更大效果
- 3.如何吸引客户注意力
- 4.开发客户的五大注意事项

【案例】为什么你的开场总是无效

【情景演练】你是业余选手吗？拉出来溜溜

### 第三节、亲和力建立五大步骤

- 1.如何通过可操作的技术性手段让客户喜欢你，依赖你
- 2.情绪同步
- 3.语调和语速同步——表象系统原理
- 4.生理状态同步——镜面映现法则
- 5.语言文字同步
- 6.合一架构法

【案例】喜欢你就买你

#### 第四节、了解客户需求及特质

- 1.如何找到客户最大的购买诱因，找不到=卖不了
- 2.如何让客户产生内在购买的动力
- 3.了解客户需求 6 个问题
- 4.客户的主要购买诱因——樱桃树
- 5.追求快乐、逃离痛苦

【案例】一棵樱桃树=一栋别墅

#### 第五节、分析客户决策模式及应对策略

- 1.自我判定型与外界判定型
- 2.一般型与特定型
- 3.求同型与求异型
- 4.追求型与逃避型
- 5.成本型与品质型

【情景演练】你的搭档是什么购买模式呢？

#### 第六节、介绍解说

- 1.如何避免说的越多，客户让你走的越快
- 2.如何让你的产品介绍是有效的
- 3.预先框式法
- 4.假设问句法
- 5.下降式介绍法
- 6.互动式介绍法
- 7.视觉销售法
- 8.假设成交法

【情景演练】我该采取那种介说技巧呢？

#### 第七节、解除客户抗拒

- 1.如何让客户的“NO”变为“YES”
- 2.七种常见抗拒类型
- 3.沉默型、借口型、批评型、问题型、表现型、主观型、怀疑型
- 4.解除客户抗拒法
- 5.假设解除抗拒法、反客为主法、转换定义法、合一架构法

【情景演练】兵来将当，水来土淹

#### 第八节、绝对成交

- 1.假设成交法
- 2.不确定缔结法
- 3.总结缔结法
- 4.宠物缔结法
- 5.富兰克林缔结法
- 6.订单缔结法
- 7.隐喻缔结法
- 8.门把缔结法
- 9.对比缔结法
- 10.6+1 缔结法

【情景演练】你成交了谁？谁成交了你？

#### 第九节、客户转介绍

1.如何让客户愿意大量的想你转介绍

2.6+1 转介绍确认法

【情景演练】你成交了谁？谁成交了你？

## 第十节、十种有效的的时间规划与管理技巧

1.如何在一定的时间内产生更大的生产力

2.随时随地做最有生产力的事情

3.时间就是金钱

4.克服要求成交的恐惧

5.完善的事前规划

6.充足的产品知识

7.避免无效率访谈

8.拜访路线和区域规划

9.规律的生活

10.提早见第一位客户的时间

11.善于利用零碎的时间