

终端实战营销技巧

主讲：胡金华

课程对象：

营销人员

课程时长：

1天 pm9:00—12:00 pm14:00-17:00

课程大纲：

一、销售准备

1、销售概述

2、购买决策过程

3、顾客脑海中的产品概念

4、客户购买心理

5、销售的7个步骤

6、销售前的准备工作

二、客户拜访

1、拜访客户常用方法

2、拜访客户的工作重点

3、拜访客户获得的目标

三、需求了解

1、5W2H方法

2、需求了解程序

3、需求了解的技巧

四、产品介绍

1、介绍产品的关键点

2、介绍产品需要注意的细节

3、介绍产品的说服技巧

五、产品演示

1、演示的目的

2、演示前的准备工作

3、演示前的注意事项

4、演示中的注意事项

六、提供方案

1、提供方案的时机

2、提供方案的注意事项

七、成交签约

1、提出签约的3大技巧

2、如何应对客户的疑虑

3、如何应对客户的抗拒点

备注：本课程将根据企业实际培训需求予以适当调整，形成唯一的解决方案。