

《营销实战技巧》

▣ 为什么要建立“以客户为中心”的营销模式

- ◇ 传统营销学中的经典 4P 理论
- ◇ 现代营销学中的 4C 理论
- ◇ “以客户为中心”的销售模式概念
- ◇ “以客户为中心”的销售模式的特点及优势

▣ “以客户为中心”销售的具体准备工作

- ◇ 销售前需要掌握的 7 大类必备销售情报
- ◇ 通过“销售漏洞理论”正确理解销售中挖掘新客户的重要意义
- ◇ 销售预测中潜在销售数据分类及有效管理
- ◇ 开发新客户的有效渠道与科学手段

▣ 学会通过电话沟通获得面谈机会

- ◇ 电话沟通前 12 种物品的准备
- ◇ 电话沟通前心态的准备
- ◇ 尝试与决策者联系
- ◇ 恰当的自我介绍
- ◇ 确定客户的需求
- ◇ 塑造产品的价值
- ◇ 电话拜访中有效聆听客户的 12 条准则
- ◇ 假设成交的技巧

◇ 确立随访要求

▣ “以客户为中心”的专业销售拜访全程解析

- ◇ 如何在会谈开始时率先打破沉默，营造良好氛围
- ◇ 如何在第一次见面就和客户建立信任关系
- ◇ 面谈中如何通过正确的提问深入挖掘客户的需求
- ◇ 学会善于倾听客户的“心声”
- ◇ 学会解读客户的肢体语言
- ◇ 学会销售解决方案，而不仅是产品
- ◇ 向决策群体销售中的注意事项
- ◇ 面谈中应对拒绝的正确步骤
- ◇ 选择最合适的时机成交
- ◇ 正确认识回访的重要性

▣ 专业的销售指导

- ◇ 四种典型风格的客户及应对策略
- ◇ 销售中的着装艺术
- ◇ 宴请与公关的注意事项

▣ 营销人员的自我管理

- ◇ 保持高度的热情
- ◇ 设置合理的目标
- ◇ 科学的时间管理

▣ 付诸实践，收获成功