

## 课程名称：《如何用产品打动顾客？》

### ——《高端产品的销售技巧与业绩提升》

主讲：崇华老师 6-12 课时

#### 课程收益：

- 一、学习高端产品（奢侈品）零售终端的销售思维和观念；
- 二、掌握目标客户有效接待、关系建立、需求把握、信息捕捉的综合技能；
- 三、掌握高端产品“产品溢价”策略及销售运用，学会“用产品卖价格”，而不是“用价格卖产品”；
- 四、掌握奢侈品产品“卖点提炼”及销售推介的“五步呈现法”思路及实操方法；
- 五、掌握销售种“数据化接待思维”，提升成交率和销售业绩的实操方法；

#### 课程大纲/要点：

序号	模块	培训内容纲要
一	高端产品终端销售的营销理念及营销认知	<b>1、案例分享、启发思考：</b> 影响终端销售提升的常见问题 如何进行终端销售业绩突破？ <b>2、了解当前中国高端消费品零售的现状、瓶颈、机会；</b> <b>3、掌握奢侈品、高端消费品售中产品、价格、价值、溢价的关系运用；</b> <b>4、了解“移动互联”时代高端零售业的销售模式、竞争环境、客户需求、消费行为的转变；</b> <b>5、“以客户为中心”的销售观念及技巧</b> <b>6、销售中的“客户体验”将成为核心竞争力</b>

		<b>7、顾问式销售在高端产品销售中的运用。</b>
导语	在奢侈品销售工作中，观念决定态度，态度决定行为，行为决定结果。销售人员的销售理念、认知是指导正确的进行销售接待、产品推荐的基础。	
二	<p>如何用产品打动客户？ ——高端产品卖点的提炼及有效推介</p>	<p><b>1、分享、练习：高端产品卖点的提炼原则：</b> 学会发现产品的“与众不同” 不是所有的特点都是有效卖点 一阵见血，卖点提炼要精准到客户“痛点需求”</p> <p><b>2、客户需求的有效把握</b> 区分客户的“需求”和“动机” 如何捕获和准确判断客户核心需求 典型客户分析与接待模式 读懂客户的肢体行为信号</p> <p><b>3、用奢侈品“五步呈现法”做产品卖点剖析：</b> 从5个角度提炼产品的卖点（USP） 形成实用的销售工具（实战练习） 如何用销售说辞讲解产品5大卖点 (结合公司产品进行卖点提炼及讲解演练)</p> <p><b>4、高端产品推荐的经典法则、技巧及演练</b> 销售中的“电梯测验”“30秒法则” 产品推介的FABE法则及其要点运用 情景模拟：高端产品推介的技巧</p> <p>导师点评指导</p>
导语	对产品的“理解”和“讲解”是销售技能种最关键的能力。尤其是从客户痛点需求出发，运用独特的“五步呈现”法对产品进行卖点提炼，并有效讲解，快速引起客户兴趣，激发顾客的购买欲望。	
三		<p><b>1、主动营销：新客户的开发策略</b> 销售顾问如何从“驻店等客”到“主动营销” 每一位有效客户都是一个“圈层市场”</p>

	<p>提升成交率：优化客户接待流程，深度开发客户资源</p>	<p>优化业绩来源（自流、推荐、重复购买……）          社交化工具的运用          系统内外的“非竞争性联盟销售”</p> <p><b>2、数据化思维与数据化接待的运用</b>          客户数据是找到销售问题和发现销售机会的关键          销售接待中需要关注哪些客户数据？          客户信息分类技巧及运用          透视接待数据，发现销售机会</p> <p><b>3、终端销售接待 8 步骤及其关键指标</b>          高端产品销售接待 8 步骤          如何建立客户信任与客户关系          营造良好销售氛围的“5S”原则          引导客户试用，体验式销售的技巧          情景描绘技巧激发顾客购买欲望          假设成交法的运用</p> <p><b>4、情景实战演练、导师点评</b></p>
<p>导语</p>	<p>接待流程与关键环节直接影响了现场成交，采用严谨的“数据化接待”方式，通过对销售关键步骤的分析联系，帮助员工掌握成交的关键环节。</p>	
<p>四</p>	<p>互动与练习</p>	<p>针对学员及企业关注的核心问题，进行现场互动与演练</p>

以上内容为讲师所制定纲要计划，如有问题可与讲师沟通，请勿外传。