

# 顾问式营销及现代商业的谈判技巧

## 1、销售理念与心态

销售人员是否在传递价值，创造价值？

从哪里创造价值，价值等式是什么？

我是谁？—销售人员如何自我定位？

销售工作有什么价值和意义？

我要成为谁？

销售人员应该具备什么样的素质？

## 2、了解客户

谁是我们的客户？

我们对客户的认识存在哪些误区？

客户有什么样 成交需求？

如何认识并了解客户的不同需求？

客户的 成交特点是什么？

如何判断客户处于什么样的 成交阶段？

## 3、销售流程

为什么要有销售流程？

为什么优秀销售人员不能成为优秀销售经理？

销售流程是如何开展的？

进行销售前都要做什么样的准备工作？

如何在销售前全面了解客户？

如何在销售前制定销售策略？

#### **4、客户开发**

什么样的客户开发观念最有效？

客户开发需要找到谁？

运用哪些方法进行客户开发最高效？

客户开发要注意哪些要点？

#### **5、销售拜访**

如何让客户一眼就看中你？

如何让客户喜欢你？

拜访中如何进行会谈？

拜访中如何让客户信任你？

如何让客户把需求都告诉你？

#### **6、引导需求**

客户提出的需求是真正的需求吗？

如何了解客户的内在需求？

如何了解客户需求的紧迫度？

如何通过提问引导客户的需求？

#### **7、产品推荐**

如何介绍产品最能打动人心？

如何让我们的产品最具竞争优势？

如何让客户自己深刻了解产品的优势？

#### **8、异议处理**

客户一般会在什么时候提出异议？

客户提出异议的真正目的是什么？

客户都会提出哪些异议？

如何来处理这些异议？

如何采取最有效策略来对付异议？

价格异议如何处理最有效？

## **9、成交技巧**

如何发现成交讯号？

如何达成交易？

传统成交技巧有什么弱点？

如何判断是否可以开始销售的最后冲刺？

如何达到双赢成交？

成交之后怎么办？

## **10、售后跟进**

成交就是一切吗？

客户做完决策后最担心的是什么？

客户还会不会再向你重复成交？

客户会不会向别人推荐你？

## **11、销售策略**

销售过程中如何判断竞争形势？

在采购决策中，客户最担心什么？

如何对竞争形势进行有效评估？

如何激发客户的 成交需求？

如何在客户心目中抢得优势地位？

客户已经基本确定 成交决策时怎么办？

我们处于劣势怎么办？

客户已经决定不选我们，还有挽救办法吗？

## **12 、客户关系**

什么样的客户关系策略最有效？

客户关系发展与维护的真正含义是什么？

如何对客户实施有效关怀以带动后期销售？

如何评估客户关系？

客户关系管理的关键要点是什么？

在资源有限的前提下如何实施有效的客户关怀？