

# 顾问式销售技巧

(3天)

今天的推销，越来越具有挑战性。在日益竞争的环境下，客户的要求越来越多，客户变得更加精明，采购选择和决策的过程也更为复杂和漫长。要达成交易，往往还需要在技术上有所突破。种种原因都使我们达成交易的方法不得不与时俱进，不断革新。今天要完成一桩交易，所付出的时间和资源，远比从前要多，面对的竞争也更加激烈。因此对当今的营销人员来讲，面临着更大的挑战。假如不懂得站在客户的角度上看问题，深入了解客户的具体需要，而是永远站在柜台后做叫卖式的销售，不会很容易拿到定单，达不到公司的业绩和利润的要求。

本课程将展现一个完整的顾问式的方案推销过程，细致解析作为一位专业的既然解决方案的推销人员应该具有的良好素质、修养和表现，为进一步推动日后的销售工作奠定坚实的基础。

## **参加对象：**

行业解决方案及大型设备的销售总监、销售经理、销售代表

## **培训收益：**培训后您将能够

- ✓ 能够对自己的销售技巧做客观的评估；
- ✓ 树立专业的销售人员形象，获得客户的好感与尊重；
- ✓ 掌握规范的销售流程，有步骤地开展销售工作；
- ✓ 运用有效的销售技巧解决销售过程中的问题，提高客户的信心；
- ✓ 通过自我训练很快提高销售业绩；

- ✓ 将销售技巧运用于工作和生活，提高个人的影响力。

## **课程大纲：**

### **高度竞争的市场和销售**

- 理解销售在一个现代化销售导向企业中所扮演的角色
- 阐述市场销售的六大主要因素及成功销售的关键
- 剖析客户初期购买的因素，以及在互利互惠的方式下建立长期合作的买卖关系

### **专业化的解决方案销售过程**

- 介绍专业化方案销售过程的步骤
- 理解每一步骤在专业化销售过程中的主要性

### **展开方案销售会谈的方法**

- 专业化销售的接触阶段
  - ◇ 学会制造一个好的销售会谈气氛
  - ◇ 掌握在销售会谈中留下良好印象的方法
  - ◇ 牢记在接触阶段必须做的和必须避免的行为
- 帮助客户发现需求
  - ◇ 介绍“冰山”原理
  - ◇ 学会如何使客户产生购买兴趣
  - ◇ 学会挖掘客户需求和愿望的技巧
  - ◇ 建立和制造相应的销售工具及小组练习
  - ◇ 掌握获得客户资料和情报的指导方针
  - ◇ 有效的人际沟通技巧
- 专业化方案销售的呈现阶段
  - ◇ 介绍如何了解自己产品的特征以及客户利益的关系
  - ◇ 掌握自己产品与客户需求，客户利益之间的关系及分析
  - ◇ 学会如何呈现能使客户接受的“方案”和“报价”
  - ◇ 掌握呈现的技巧
  - ◇ 学习专业化呈现的指导方针及小组作业
- 达成协议及成交
  - ◇ 介绍何为客户的决定
  - ◇ 学习获得客户购买的技巧，跟进的技巧及主要性
  - ◇ 学习获得更多交易的基本知识
  - ◇ 掌握使用销售决定的几种方法
  - ◇ 理解客户购买的各种讯号和兴趣
  - ◇ 掌握与不同阶层和地位的人打交道的方法

### **实践小组及个人学习**

- 公司销售实情演习
- 实际的个人参与性
- 用演习的方法加强对所学重点的记忆，使学员获得更强的信心

---

## 个人行动计划