

电话销售流程与销售技巧

销售人员必修销售课程系列

【课程背景】

电话销售因为凭借成本低效率高等特点，成为很多互联网或者贸易类企业的销售方式首选，然后现在市场上电话销售企业越来越多，竞争压力越来越激烈，如何在惨烈的竞争中脱颖而出，打造一支强有力的电销团队呢？这是令大多数管理者向往却又头痛的事情。这套课程帮助您深度理解电话销售，理解销售流程的重点环节，理顺销售过程中的各类问题，让您的团队轻装上阵，在市场搏杀中步步为赢。

【课程收益】

- 深度理解电话销售流程和销售的各个重要环节
- 掌握电话销售的特点
- 学习解答销售工作中客户疑问的应答方法
- 学习了解客户深度需求的方法
- 学习介绍公司产品的技巧
- 掌握客户促成的关键点

【课程特色】

- ◆ 电销团队必选的体验式互动课程。
- ◆ 结合销售人员特点精心设计的课程内容。
- ◆ 针对销售过程中存在的实际问题层层剖析，并以独特的“理论讲解+精准案例分析+小组讨论+体验式情景模拟+互动游戏+视频赏析”的激情授课方式展现给学员，以效果为导向，幽默风趣、通俗易懂、见解新颖、深入浅出、别具一格。

【课程长度】

- ◆ 1天，计6个小时。

【课程大纲】

第一讲、理解电话销售特点和电话销售流程

壹、电话销售特点

- ◆ 电话销售适用的场景
- ◆ 电话销售跟其他销售模式比较特点

贰、销售流程介绍

- ◆ 为什么要关注销售流程
- ◆ 优秀管理者应该具备的素质

参、关注数据

- ◆ 销售流程中应关注哪些数据

◆ 数据背后的含义

第二讲、意向客户来源

- 一、意向客户来源的常见方式
- 二、意向客户来源的主要方法
- 三、意向客户来源的核心原则

第三讲、开场白

- 一、常见开场白的问题总结
- 二、开场白的原则
- 三、开场白话术演练

第四讲、挖需求

- 一、挖需求的核心目的
- 二、挖掘客户需求的公式
- 三、挖掘客户需求现场演练

第五讲、炫产品

- 一、介绍产品常犯的错误
- 二、炫产品的公式
- 三、炫产品现场演练

第六讲、解疑异

- 一、解疑异的分类
- 二、如何解疑异？百问百答的制作方法
- 三、常见的百问百答内容

第七讲、促成销售

- 一、挖掘客户的核心需求点
- 二、探索人性的弱点：趋利避害
- 三、促成销售三板斧：
- 四、促成销售三板斧演练

第八讲、整体回顾

- 一、常见销售过程中的问题：如过度承诺等
 - 二、过度承诺与销售技巧的区别和界限
 - 三、电话销售的发展前景
 - 四、做好销售的核心要素
-