

顾问式销售技巧训练

课程目标

掌握顾问式销售的精髓和技巧

学会运用顾问式销售技术提升产品的销售业绩

课程大纲

课程导入

- 1) 你为什么会说是？

顾问式销售的基础

- 1) 顾问式销售中客户为什么购买
- 2) 成功实现顾问式销售的最基本前提
- 3) 顾问式销售中的角色转变：从销售员到顾问
- 4) **讨论：技术性产品（服务性产品、工业品）销售与普通商品销售的差别**

顾问式销售中客户采购决策分析

- 1) 正面需求与反面问题
- 2) 客户购买决策的六大步骤
- 3) 各阶段客户的关注点
- 4) 客户采购团队中的角色分析
- 5) **讨论：面对大客户坚持 FAB 销售技巧是否有效**

顾问式销售的四个阶段

- 1) 销售自己
- 2) 销售服务
- 3) 销售方案
- 4) 销售产品

顾问式销售的六大关键

- 1) 准确地筛选客户
- 2) 将方案与客户的痛苦（或成果）连接起来
- 3) 擅用差异化
- 4) 掌握客户的决策过程
- 5) 向实权人物推销
- 6) 向整个销售团队沟通战略计划
- 7) 讨论：为什么销售人员的业绩差别那么大

赢得顾问式销售的六大技巧

- 1) “挪”字当先赢得客户信任的技巧
- 2) 建立和维护客户关系的技巧
- 3) 运用 SPIN“抓心”技巧
- 4) 双赢谈判的技巧
- 5) 获得客户购买承诺的技巧
- 6) 应对拒绝和异议的技巧
- 7) 讨论：如何在实践中改进我们的行为

课程总结

- 1) 养奶牛思想在顾问式销售中的运用
- 2) 顾问式销售人员成功应具备的素质