

营销致胜

——快消品销售人员综合销售技能提升课程

(2天)

第一章 快消品销售基本知识及技巧

第一节 什么是快消品销售

- 1、认识快消品
- 2、快消品的的 3A、3P

第二节 销售技巧基础篇

- 1、销售员的自我素养
- 2、客户拜访八步骤
 - 计划（准备）
 - 进店向客户打招呼
 - 执行售点生动化
 - 业务沟通
 - 检查库存
 - 订货
 - 道别
 - 跟踪
- 3、客情关系
 - 客情与销售
 - 良好客情关系的评价标准
 - 销售代表有责任与线路上所有客户建立良好关系；
 - 成功的销售人员经常站在客户的立场分析问题，只有深入客户的业务，充分了解他们的观点才能成功地推销
 - 友好习惯
 - 遵循的重点
 - 你应避免：
 - 争辩
 - 浪费客户时间
 - 信口开河
 - 打断他人讲话
 - 你需要：
 - 拜访客户时称呼要恰当；
 - 微笑；
 - 对客户的员工与客户都要和气友好
 - 良好客情关系的评价标准
- 4、为客户服务
- 5、处理客诉
- 6、六大客户常见心理及应对方式
 - 数字好奇
 - 成交安全
 - 爱占便宜

- 渴望尊重
- 顾全形象
- 个人偏好

7、销售 FAB 解析

- FAB 是什么
- FAB 的使用
- FAB 的好处
- FAB 的重要性
- 如何寻找产品的 FAB
- 产品 FAB 汇总
- FAB 前提——需求
- 如何发掘客户的需求点？

第二章 销售沟通技巧

第一节：不同性格客户的沟通技巧

- 1、D 型性格客户的沟通技巧
- 2、I 型性格客户的沟通技巧
- 3、S 型性格客户的沟通技巧
- 4、C 型性格客户的沟通技巧

第二节：与客户的沟通技巧

- 1、事前的准备
- 2、仪容仪表、开场白
- 3、陌生客户的拜访技巧
- 4、老客户的拜访技巧
- 5、处理客户异议的原则
- 6、消除客户异议的方法

第三节：销售谈判技巧

- 1、谈判的理念
- 2、谈判的六个阶段
- 3、谈判战术-成功谈判技巧
- 4、谈判守则

四、互动讨论分享：销售与谈判技巧

第三章 渠道管理与客户开发

第一节 渠道管理基础知识概述

- 1、渠道管理都有哪些工作？
 - 2、渠道管理的方法
- 高度控制与低度控制

第二节、渠道中的管理

- 1、渠道中的价格管理
- 2、渠道中的促销管理

第三节、渠道管理七原则

- 1、有效原则；
- 2、效率最大化原则；
- 3、增值原则；
- 4、协同原则；
- 5、竞争性原则；

- 6、集中开发、滚动发展原则；
- 7、动态原则。

第四节、销售渠道管理与客户开发

- 1、销售渠道的结构与角色定位
- 2、中间商的开发
- 3、零售终端的管理
- 4、如何与中间商建立伙伴关系
- 5、中间商的激励
- 6、化解渠道冲突的办法