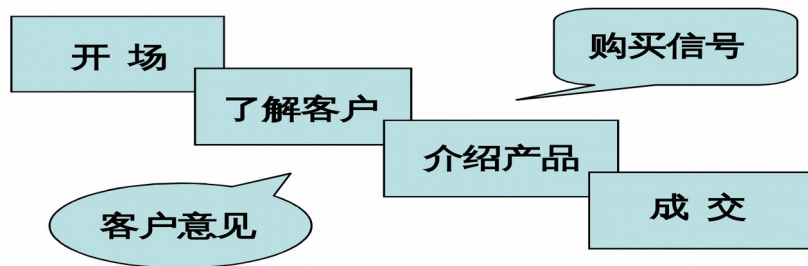


专业推销流程与三星产品卖点提炼培训提纲

徐志

壹、 专业推销流程

销售的6大步骤



二、 开场

1. 开场技巧：与顾客建立亲和力的4大方法

- 1) NLP 技术
- 2) PMP 技术
- 3) 响应
- 4) 建立联系

2. 开场技巧：良好的肢体语言

- 1) 表情
- 2) 体姿
- 3) 手势

讨论与点评：如何解读顾客的肢体信息

3. 开场技巧：语音语调

开场角色扮演

三、 了解客户

1.什么是客户需求

- 1) 客户问题与客户需求的关系
- 2) 如何发现客户问题

案例分析: 如何分析客户问题与客户需求

- 3) 如何将客户问题转化为客户需求
- 4) 如何分析组织需求

客户需求引导与挖掘技巧

- 5) 如何分析个人需求

讨论与点评: 个人需求的 6 个维度

2.了解客户需求的基本方法与技巧

- 1) 积极倾听
- 2) 提问
- 3) 重复
- 4) 观察
- 5) **讨论与点评 8:** 如何用话术探知顾客的价格底线

3.客户 3 种状况判断及对策:

- 1) 第一种状况: 没需求;
- 2) 第二种状况: 有需求没标准;
- 3) 第三种状况: 有需求有标准

四、介绍产品

1. FABE 法则
2. A 和 B 的差异
3. FABE 使用中的五大注意

五、三星产品卖点提炼

1. 寻找三星产品卖点的逻辑
2. FABE 法则
 - 1) 如何发展出三星产品的 F
 - 2) 如何发展出三星产品的 B
 - 3) 如何发展出三星产品的 E

3. 话术

4. 如何处理客户异议

六、购买信号成交

1. 购买信号

2. 直接要求成交

3. 局部成交

4. 两可选一技巧

5. “假如”技巧

6. 行动介入技巧

七、学员全体角色扮演:

1. 角色扮演

2. 学员分享

3. 点评