

《战术化销售技巧》

【课程大纲】

第一单元：客户控制能力训练

第一章：完美销售售前准备

- 1.强烈的意愿：你的目标在哪里
2. 人靠衣装马靠鞍
- 3.综合能力评估
- 4.行业知识了解
- 5.竞争对手解析

第二章：从听看开始练习说

- 1.一条来自朋友圈的寻人启事
- 2.恋爱怎么谈
- 3.最难点的菜
- 4.如何领会客户与领导的意图

第三章：像销售一样去说话 A

- 1.迎合
- 2.垫子
- 3.主导
- 4.触类旁通的实战技巧：如何将产品远离解释清楚

第四章：需求分析训练

- 1.获取客户哪些信息
- 2.客户全景图
- 3.需求的分类
- 4.探询需求的方法
- 5,创造需求

第二单元：产品呈现能力训练

第五章：像销售一样去说话 B

- 1.讲述
- 2.叙述
- 3.表达：沟通矩阵

第六章：产品介绍训练

- 1.NFABI 介绍法
- 2.SPIN 话术

第七章：体验式产品介绍

- 1.体验的步骤与流程
- 2.产品呈现能力

第八章：客户跟踪训练

- 1.做专业领域的余则成
- 2.过年都在干什么

第三单元：谈判议价能力训练

第十章：异议处理训练

- 1.异议处理常见的问题：产品怎么卖上价格

2.异议处理的正确方式：冰山模型理论

3.客户常见的异议

4.知己知彼百战。。。

第十一章：价格谈判训练

1.客户的四次价格谈判攻势

2.互惠原理

3.承诺一致原理

4.条件换条件原理

5.制约的原则

6.示弱法

第十二章：协商成交训练

1.成交的信号

2.从众心理成交

3.稀缺效应成交

4.示弱成交法

5.请示成交法

6.假设成交法