

# 营销人员6项销售基本功训练

## 课程介绍

## 课程大纲

教学时长：2天

- 1、为什么要训练基本功
- 2、销售人员六项基本功修炼
  - 1) 观察：用心去审视客户的细微世界  
课堂演练：阅读客户场景
  - 2) 倾听：听懂客户的关键需求
  - 3) 记录：建设丰富的个人商业情报库  
课堂分享：真实的情报库样例
  - 4) 思考：把握客户心理，寻求开启客户心扉的钥匙
  - 5) 呈现：做一个有感染力的商业演说者
    - A. 演练（第一轮）：和客户愉快、放松地寒暄
    - B. 演练（第二轮）：谈谈你对客户行业发展趋势的认识
    - C. 演练（第三轮）：有针对性地介绍公司
    - D. 演练（第四轮）：谈谈我司的典型应用案例故事
    - E. 演练（第五轮）：介绍我司一项特别的工程技术
    - F. 演练（第六轮）：描述我司有优势的的服务机制
    - G. 演练（第七轮）：向客户描述我司的差异化价值
  - 6) 整合：持之以恒地锻炼为资源整合专家
  - 7) 视频学习与研讨：如何快速说服难点客户与你合作
- 2、顾问式销售话术基础
  - 1) SPIN 话术
    - A. Situation：背景型问题
    - B. Problem：难点型问题
    - C. Implication:内含型问题
    - D. Need-Pay Off 需求效益型问题课堂演练：如何一对一挖掘客户的潜在迫切需求
  - 2) NFPB 话术
    - A. Need-Pay Off:确认客户的观点
    - B. Feature:表述我司的方案提供能力
    - C. Proof：我司的类似案例
    - D. Benefit：如果合作，将给客户带来什么价值课堂演练：有效地呈现解决方案来打动客户
- 3、教学总结

## 培训费用

## 培训对象

## 联系我们

