

顾问式销售之顾问成就价值

如果你有以下困惑：

- 1、如何把小生意、小单谈成大生意、大单？
- 2、客户总是犹豫不决，如何加快签单进程，缩短签单周期？
- 3、如何让客户更好的为你“推销”？
- 4、如何能够了解客户真正的需求？
- 5、如何让客户对你所销售的产品产生更大的兴趣？

那么《顾问成就价值》这个课程将对您有很大价值！

【课程大纲】

第一部分 认识顾问式销售

思考:顾问式销售的特点是什么？

- 1、快速消费品与大金额产品销售的特征比较
- 2、传统销售技巧与顾问式销售的区别

第一讲 顾问式销售与销售工作改善

- 1、销售就是寻找切入点与客户价值
- 2、顾问式销售的价值所在
- 3、顾问式销售与销售漏斗解析
 - ✓ 案例：徘徊在漏斗上端的业务人员
- 4、买方的关注点在不断变化
 - ✓ 案例：拓展培训的三个供应商

第二讲 顾问式销售需要具备怎样的能力

- 1、四维能力模型
- 2、顾问式销售的日常
 - ✓ 案例：接班人计划
- 3、顾问式销售在客户那里的角色
 - (1) 长期的同盟
 - ✓ 案例：一次纠结的市场活动
 - (2) 业务咨询顾问

第二部分 成为顾问式销售

第三讲 3P 理论

- 1、问题
- 2、价值
- 3、投资
 - ✓ 案例：被放弃的客户
 - ✓ 案例：婴童行业的两个项目
 - ✓ 案例：陈先生买房--从隐性需求到显性需求
 - ✓ 案例：6000 的培训课程，公司只给报 2000，该如何成交？

第四讲 追求共赢

- 1、客户为什么会购买？
- 2、客户购买的两种能量状态
 - ✓ 案例：林志玲的保养
 - ✓ 案例：某女士的疯狂减肥

3、客户购买的价值天平

✓ 工具：得到/损失表

4、购买中的个人需要

5、客户为什么会拒绝？

第五讲 如何做需求分析

1、需求是什么

2、常见需求分析中的缺陷

(1) 需求调研

(2) 需求分析

(3) 客户分析

✓ 我见过的某广告公司的问题清单

第六讲 购买流程分析

1、常见的企业采购流程

✓ 案例：一个培训项目的产生

2、销售流程与采购流程的同步

(1) 如何区分自己是客户心目中的第一候选人还是备胎？

销售初期——4个问题判断你要不要介入这个项目？

✓ 案例：一个“很靠谱的项目”

销售中期——4种行为决定你要不要接着跟下去？

✓ 案例：一个真靠谱的项目

销售后期——4个问题决定你要破釜沉舟还是静观其变？

✓ 案例：一个没戏的项目

3、企业里的六种买家

4、个人项目的购买流程

✓ 案例：看牙医

✓ 案例：去泰山

第七讲 购买竞争分析

1、竞争分析环

练习：画出你的竞争分析环

2、竞争分析表

练习：画出你的竞争分析表

3、三种常见利益

第三部分 spin 顾问式销售

第八讲 初步认识 spin

1、销售的关键是问正确的问题

2、SPIN 顾问式销售模型

3、顾问式销售提问法

第九讲 状况型问题

1、状况性询问：案例

2、状况性询问的目的

3、客户对状况性询问的反应

- 4、状况性询问的注意事项
- 5、状况型问题的设计与选择
 - ✓ 案例：销售个案咨询案例
- 6、如何更好的问状况型问题？
- 7、什么情形应避免状况型问题？
 - ✓ 案例：状况型询问失败
- 8、什么情形对于问状况型问题有利？
 - ✓ 案例：状况型询问成功

第十讲 问题型问题

- 1、问题型询问：案例
- 2、问题性询问的目的
- 3、客户对问题性询问的反应
 - ✓ 案例：印刷中心的成本问题
- 4、问题性询问的注意事项
 - ✓ 案例：充电宝/房地产
- 5、问题型问题的开发技巧---提问模型
- 6、问题型问题的设计难点
- 7、什么情形应避免问题型问题？
 - ✓ 案例：楠妈买保险
- 8、什么情形对于问问题型问题有利？
 - ✓ 案例：问题型询问成功

9、自测：哪些是问题型问题

第十一讲 暗示型问题

- 1、暗示性询问：案例
- 2、暗示性询问的目的
- 3、客户对暗示性询问的反应
- 4、暗示性询问的注意事项
- 5、什么情形应避免暗示型问题？
- 6、什么情形对于问暗示型问题有利？
 - ✓ 案例：儿子帮老父母看房
 - ✓ 案例：印刷中心的问题
 - ✓ 案例：运用暗示型问题说服对方买车
- 7、自测：哪些是暗示型问题

第十二讲 需求确认型问题

- 1、需求确认性询问：案例
- 2、需求确认性询问的目的
- 3、为什么要问需求确认型问题？
- 4、需求确认型问题的作用
 - (1) 需求确认型问题能帮助销售人员进一步明确需求
 - (2) 需求确认型问题在非完美解决方案中的作用
 - ✓ 案例：某“非完美解决方案”
 - (3) 需求确认型有助于客户进行内部销售和转介绍

- ✓ 案例：如何挽救即将泡汤的 25 万的生意
- ✓ 案例：一次即将失败的内部销售
- ✓ 案例：客户内部销售的积极性提高
- ✓ 案例：客户积极的推进销售进程
- ✓ 案例：刘妈卖卫生巾

5、什么情形应避免需求确认型问题？

6、什么情形对于问需求确认型问题有利

第十三讲 **Spin** 运用的综合案例