

# 家居建材行业活动售卡能力提升

## 培训背景：

近几年来，建材家居行业的联盟活动，从大联盟到商品品牌联盟，再到各种各样的形式，泛滥成灾，售卡成为建材家居行业活动的风潮。消费者面对各种选择，更是觉得眼花缭乱。在这种情况下，建材家居行业如何提升销售人员的售卡集客能力呢？

**培训时间：**6个小时（一天）

**培训讲师：**卢璐老师

## 培训大纲：

### 第一部分 销售人员之售卡集客准备

#### 一、集客前的认知

- ◆ 建材行业现状
- ◆ 售卡集客泛滥
- ◆ 消费者的状态
- ◆ 活动集客目的

#### 二、心态上要接受

三、要克服恐惧感

四、熟知活动细则

五、活动卖点提炼

## 第二部分 销售人员之面谈售卡能力提升

一、进店客户之店内售卡沟通流程（解决问题：在店内沟通时，自然地聊到活动上，通过挖掘客户需求与需求匹配，现场促成售卡）

1、迎宾技巧

2、探索需求

◆ 根据前期排查动作判断客户

◆ 了解顾客需求的5个方法

3、了解预算

4、增值服务

二、邀约不成功的进店客户之信息获取（解决问题：如果客户在店内促成不成功或者没有适当的时机促成，让客户留下电话后后续跟进）

1、进店客户电话号码获取

◆ 客户为什么不愿意留下电话号码？

◆ 留下客户电话号码的9个绝招

## 2、进店客户微信建立联系

- ◆ 门店如何让顾客主动加微信

## 第三部分 销售人员之远程沟通能力提升

### 一、如何促进邀约不成功的客户再次进店（解决问题：如何让已经到店并且留

下电话的客户再次到店)

#### 1、销售跟踪常见问题

#### 2、销售跟踪的常见思路

#### 3、电话邀约完整流程

- ◆ 工具准备

- ◆ 价值塑造

- ◆ 集中拨打

- ◆ 准确记录

- ◆ 短信追踪

#### 4、电话邀约再次进店

- ◆ 开门见山法

- ◆ 方案设计法

- ◆ 免费赠礼法

◆ 话风转移法

◆ 熟人介绍法

◆ 直截了当法

## 5、微信跟进再次约见

◆ 用朋友圈塑造自我形象

◆ 微信沟通注意事项

◆ 微信追单 933 法则

◆ 客户离店后

◆ 新产品诱惑

◆ 客户签单后

◆ 售后跟踪法

## 二、如何通过电话沟通线上售卡（解决问题：无论是哪一类的客户资源，都可

以进行电话沟通售卡)

### 1、电销售卡开场白

### 2、电销售卡异议化解

◆ 我不要你们的卡，X月X日我有时间就会过去的

◆ 活动太多了，我参加了一些活动都不太理想。

- ◆ 这么大的优惠你们是忽悠吧，羊毛出在羊身上
- ◆ 听你介绍还不错，但我不会买要是送我一张我就去看看！
- ◆ 买卡是可以买，但我就担心活动那天没时间去！
- ◆ 别人家的卡只有 20 块！
- ◆ 你们这种活动到处做啊，一点优惠都没有，我自己去门店也能拿到那个优惠吧。

- ◆ 年底/明年才开始装修

### 3、电销售卡成交方法

- ◆ 如何踢临门一脚

### 4、如何请客户转介绍