

《大客户销售的天龙八部》

第一步：销售前的准备

- 1) 优秀销售顾问具备的条件
- 2) 访前准备-拜访目的、资料道具
- 3) 销售职业礼仪
- 4) 你的形象价值百万
- 5) 擒贼先擒王-找到决策人

第二步：成功的开场白

- 1) 成功的启动的三步骤
- 2) 打开话题的技巧
- 3) 30S 内建立亲和力的秘诀
- 4) 如何赢得客户的好感
- 5) 成功开场白的标准是什么？

第三步：超强客户沟通技巧

- 1) 如何了解客户需求
- 2) 销售中确定客户需求的技巧
- 3) 有效问问题的五个关键
- 4) 需求调查提问四步骤
- 5) 隐含需求与明确需求的辨析
- 6) 如何听出话中话？
- 7) 如何让客户感觉痛苦，产生行动？

第四步：如何做好精彩的产品呈现

- 1) 客户要的产品是什么？
- 2) FABE 分析
- 3) 特点、优点、好处对成单的影响
- 4) 产品卖点提炼
- 5) 如何做产品竞争优势分析
- 6) 如何推销产品的益处
- 7) 同行产品之间的对比分析

第五步：客户心理分析与异议处理

- 1) 如何用提问来了解客户想要什么
- 2) 如何通过举止透视客户的个人意愿
- 3) 如何让客户感到自己是赢家
- 4) 如何摸清客户拒绝的原因
- 5) 客户常见的六种异议

6) 客户异议处理的五步骤

第六步：获取承诺的战术

- 1) 如何发现购买讯号
- 2) 判断最佳的成交时机——不到火候不揭锅？
- 3) 判断推进成交的最佳时机
- 4) 如何分析销售项目的进展
- 5) 传统收尾技巧的利弊
- 6) 如何判断是否可以开始销售的最后冲刺
- 7) 如何达到双赢成交
- 8) 最后阶段经常使用的战术
- 9) 怎样打破最后的僵局

第七步：精彩的谈判技巧

一、商务谈判中的应变策略

- 1) 开门见山
- 2) 夸大的表情
- 3) 预算的陷阱
- 4) 提供额外的价值
- 5) 适时反击
- 6) 打破僵局
- 7) 声东击西
- 8) 金蝉脱壳
- 9) 缓兵之计
- 10) 草船借箭

二、商务谈判的 5W2H 模式

三、与客户谈判的注意事项

四、谈判让步十六招

五、如何打破谈判僵局

六、解决谈判分歧的五种方法

第八步：如何搞好大客户关系

- 1) 学员讨论：如何防止大客户叛离？
- 2) 大客户的真正需求
- 3) 案例讨论：经销商的断货风波
- 4) 客户关系的三个层次
- 5) 大客户维护十种武器
- 6) 客户分析和决策的方法——AA/BB 法