

# 如何成为销售精英（门店六脉神剑）

## 【课程背景】

导购接单不知从哪里切入，是心态问题还是技巧问题？  
顾客进店不久就匆匆离去，是导购问题还是产品问题？  
顾客对产品和价格都满意，就是不肯下单是什么原因？  
为啥导购上班都任劳任怨，可是销售业绩却无法倍增？

## 【课程收益】

让销售人员快速掌握独门亲和能力，与顾客如同朋友轻松沟通

使门店导购系统掌握不同顾客消费心理和沟通差异，对症下单  
让门店导购掌握规范的销售礼仪、针对性销售及快速逼单技巧  
使导购学习并掌握独特的门店销售沟通和快速促成购买的策略

## 【授课方式】

30%理论讲述+30%案例研讨+30%视频赏析和演练+10%总结、点评、纠偏；  
大量的实践案例分析及现场演练，更为直观地帮助参与者领会课程思想

【课程时间】2天（6小时/天）

## 【课程内容】

**第一单元：导入——增加导购危机感、提升自身学习改变的心态和观念**

- 1、 门店营销竞争大环境分析
- 2、 宏观看待中国商品经济发展现状
- 3、 门店销售和服务的发展历程、现状和未来展望

**第二单元：客户需求分析——让导购了解顾客需要什么，原始的服务已经落后了**

- 1、 顾客的消费心理和行为习惯在巨大的转变
- 2、 想要适应环境门店需要什么样的服务
- 3、 顾客的长远价值和眼前价值分别是什么？
- 4、 顾客的实际需求和个人需求分别是什么？
- 5、 分析顾客需要的优质服务到底哪些细节？

**第三单元：销售精英的自我定位——心态决定一切，心态是销售业绩的根本动力**

- 1、 导购在门店的价值到底有多大？
- 2、 什么样的导购能成为销售精英？
- 3、 如何把每个导购变成销售精英？

#### **第四单元：破除四旧——改变传统错误思维，树立正确销售观念**

- 1、 不是顾客不想买，而是你不想卖
- 2、 做销售不是为了钱，都是为了爱
- 3、 不要相信顾客说“太贵”和“不”
- 4、 导购身体累不怕，最怕的是心累
- 5、 金牌导购要具备的六大信念系统

#### **第五单元：门店销售心理学——了解不同的顾客，见人说人话，见鬼说鬼话**

- 1、 我们门店都会遇上什么类型的顾客
- 2、 如何识别不同的客户是什么类型的
- 3、 各种类型的客户的购买习惯和软肋
- 4、 如何与之打交道并快速的促成成交

#### **第六单元：六脉神剑之一：吸引顾客**

- 1、 我们怎么样做才能正确的迎接顾客？
- 2、 如果店铺没有人我们应该做些什么？
- 3、 瞬间打造亲和力，与顾客和谐沟通
- 4、 常见错误行为和正确行为分析及对比

#### **第七单元：六脉神剑之二：了解需求**

- 1、 为什么要了解需求？
- 2、 需要了解哪些需求？  
——产品需求和心理需求
- 3、 如何了解客户需求？  
——顾问式销售技巧（SPIN）引导  
——开放式和封闭式问句应用技巧
- 4、 推动需求成为渴望，让顾客从要我买跨越到我要买

#### **第八单元：六脉神剑之三：产品价值塑造**

- 1、 为什么要塑造产品价值

- 2、 有哪些技巧来塑造产品价值
  - 突出好处的 FABE 法则（理性对接）
  - 阐述独特卖点 USP 技巧（理性对接）
  - 贴合心理的戏剧化介绍（感性对接）
- 3、 找到顾客的“心动按钮”，时不时就触动

### **第九单元：六脉神剑之四：排除客户异议**

- 1、 客户为何有抗拒点？
- 2、 客户有哪些抗拒点？
- 3、 如何排除客户抗拒点？
- 4、 常见的十大抗拒点和应对策略

### **第十单元：六脉神剑之五：快速成交**

- 1、 如何要求成交
- 2、 六大成交法则
- 3、 十大必杀绝技
- 4、 怎么做提升客单价？
  - 怎么说提升连带率？
  - 怎么增加和维护 VIP？

### **第十一单元：六脉神剑之六：售后服务**

- 1、 1、3、7 法则让客户和你产生黏性
- 2、 VIP 客户如何维护让其只认你个人
- 3、 送客是下次成交的开始