

《销售赋能：电话场景销售》

【课程背景】

1、电话销售现状

市场环境变化加速，客户对销售的要求越来越高；

销售业绩不好做，多数人收入低，看不到未来，纷纷离职；

招聘成本增加了数倍，还是找不到合适的人；

快速落地转化的电话销售技巧课程极为稀缺；

2、电话销售存在问题

低效率的电话销售人员普遍存在，如何降低离职率？

离职率高想象导致士气低落，培训投入费尽心力，但效果却不好，怎么办？

队伍流失率高的结果，大大增加了企业的招聘成本高，如何改变？

3、出现问题原因

销售人员不能高工资，否则必养闲人，只有靠业绩提高收入，业绩治百病；

提高成交比率，提升业绩是根本队伍问题的根本；

4、如果得不到解决，团队现状将继续恶化

队伍离职率持续提高；

企业招聘成本持续增高；

企业利润持续降低；

【课程收益】

通过学习，让学习对象：

1、结果收益：销量增加一倍；成交周期大幅缩短；提高队伍留存率；降低招聘成本。

2、行动收益：遇到问题可以就像导航仪快速地图一样，准确切入销售关键点；

3、能力收益：锻造电话销售和关键技能；销售思维敏捷快速；销售环节步步为营，尽在把握；销售信念极大提高；

4、复制团队：课程简单好学，便于复制，销售主管可以迅速复制到团队中，提高整体业绩；

【课程时间】

2天，6小时/天

【授课对象】

销售代表、销售主管、销售经理、客户经理、营销总监、培训负责人以及所有从事电话服务和电话营销的工作人员。

【授课方式】

讲师讲授、案例分析、课堂研讨、辅导点评、情景模拟、角色扮演等

【课程大纲】

一、开场阶段：开场三招有效率

案例分析：开场非常 6+1

- 1、激发兴趣的 6 个切入点
- 2、化解客户异议的秘密
- 3、软问题减少沟通压力

二、挖掘需求：挖出痛点让客户非买不可

- 1、明确客户需求推进成交
- 2、善用提问技巧推进成交
- 3、放大客户痛苦推进成交
- 4、改变客户价值观推进成交

案例：介绍了产品的好处后，客户还是无动于衷怎么办？

案例：客户意识到了自己的问题，但不着急解决怎么办？

案例：客户需求已经存在，却考虑竞争对手，如何处理？

三、信任阶段：大幅度提高成交率的销售技巧

案例：人以群分，物以类聚，沟通如何快速识别客户类别

案例：赞美人人需要，关键是如何用的巧妙？

案例：如何听出关键，一针见血？

案例：提问案例

- 1、客户快速识别与分类
- 2、给客户做个 SPAR
- 3、关键词策略
- 4、提问有章法

四、产品介绍：价值塑造决定成交

问题:FABE 失灵了！

- 1、塑造价值的专业做法：EFABEC
- 2、激发欲望的搭桥技术：比例图
- 3、激发欲望的信赖建设:BFC

五、收官阶段：完美进程推进成交

故事：不能错过的机会

推销员失败的主要原因是不要订单。

- 1、聆听四类机会

讨论：请您阅读案例中的对话，判断对话中出现了哪些成交机会？

2、推进：四类“拦路虎”

拖延“拦路虎”

竞品“拦路虎”

议价“拦路虎”

感觉不值“拦路虎”