

《引爆销售“心”能量》

【课程介绍】

“客户第一”的理念如何实施：

客户第一的理念已经深入人心，没有客户的支持，就没有企业的今天和未来。那么在销售的每个环节中怎样体现这个理念，怎样指导一线人员运用这个理念，就变得非常重要。

销售就是取得客户信任的过程。

销售就是不断了解客户需求的过程。

销售就是用真诚的心赢得客户的过程

本课程将站在销售经理的角度，按照销售的思路，探讨方法，并进行现场训练。课程将强化以客户为中心的理念、**顾问式销售的本质**，号召销售人员成为用心的销售顾问，最终达到锁定客户、快速成交的目的。

【课程大纲】

一、用心识顾客

- 1、在销售中导购员最容易犯的 4 种错误
- 2、顾客四种性格特征

二、耐心问需求

1.告知型销售

2.顾问式销售

- 帮助顾客解决问题，不以卖产品为目的，不销而销
- 发掘顾客需求有三种方法、①、破冰；②、观察；③、询问
- 5W1H 需求询问法
- 找到价值与需求的交叉点
- 怎么讲才以更了 打动顾客
- 案例：甲和乙表述的内容差不多，甲能打动顾客，而乙不能。**
- 精简+概述
- 变陈述为提问

案例：互动演练

三、贴心促成交

- 感性成交=产品意境+空间场景
- FSI 场景体验讲解法
- 买的是什麼？—感觉
- 理性成交=专家式讲解话术+体验式讲解动作
- 体验式讲解动作=看得见+摸得着

四、真心做服务

- 要有爱
 - 对顾客接待-----慈爱
 - 对顾客随同-----关爱
- 要有喜
 - 超出预期 制造惊喜
- 要有心
 - 销售不是卖产品；核心是让顾客舒服
- 真心人服务是为了下一次的成交
 - 村看村—户看户—客户看客户

(全课程目录完)

此课程适合的企业：

本课程适用面比较广，没有太多行业限制。

企业和客户的关系不是交易关系，而是伙伴关系。此课程就是站在伙伴的角度，跟客户做朋友，而不止销售产品。

此课程结合了本人多年销售经验，可以系统地帮学员整理销售思路，帮学员总结经验，形成适合企业的“销售手册”。

此课程对学员层次没有很高要求，最好是贴近客户的一线人员，比如说：**销售代表、零售顾问**等岗位。