

《绝对成交》——销售成交的天龙八部

【授课时间】

1 天 (6 小时)

【授课对象】

全体员工

主讲：曹恒山（曹大嘴）

专业授课 12 年 资深实战派销售技巧培训专家

全国百强老师

中国高级注册培训师

国家二级心理咨询师

美国 NGH 催眠治疗师

四型人格创始人

全国优秀青年经管作家

江南大学商学院企业家辅导员

无锡作家协会会员

【老师主要著作】

《林妹妹升职记》、《享受拒绝》、《销售必学的性格分析术》、《销售这样说才对》、《我适合做销售吗》等等。

【选择曹老师的四大理由】

1、经验丰富

曹老师有着长达 12 年的讲课经验，曾为 400 多家企业授课、其中 30 家企业担任常年咨询顾问辅导老师。

2、风趣幽默

曹老师主张“快乐学习”，课堂没有填鸭，只有是欢乐、活泼、游戏、故事、讨论及情景演练，使学员在轻松幽默的氛围中学习，让学习过程快乐而有趣。

3、注重心理学研究

曹老师从 06 年起就开始潜心研究心理学，始创“四型人格”，同时还学习了催眠技巧，并将催眠与心理学运用到了职场沟通与人际交往中，帮助了很多企业员工转变心态，重获新生。

4、学员评分高

由于曹老师课程“干货”接地气又风趣幽默，所以课程满意度非常高，学员平均打分在 97 分以上。

【课程收益】

- 1、学习销售的整个成交流程
- 2、掌握销售中的各个环节，提高成交率

【上课守则】

每个人都是主角

放下一切，尽情参与

只有你要，你才会得到

影响别人学习就等于犯罪

给别人掌声就是给自己掌声

【课程大纲】

序章、团队建设

互动热身游戏

分组：

- 1、选出组长
- 2、队名、队呼、队歌、团旗
- 3、团队风采展示PK

绝对成交的八个步骤

第一步、销售前的准备

第二步、电话邀约

第三步、拜访客户

第四步、了解需求

第五步、产品介绍

第六步、处理异议

第七步、临门一脚

第八步、转介绍

第一步、销售前的准备

机会给有准备的人！ ——柳传志

要为销售做哪些准备？

一、四个分析

a.市场分析

b.客户分析

c.对手分析

d.自我分析（包括产品和自身状况）

SWOT 分析法

二、准备你的产品知识

没有全部掌握产品知识就不允许做客户！

不要说“大概、可能、应该”

三、准备你的客户

客户在哪里？

20/80 法则，寻找大客户

《选对池塘钓大鱼》

准备你的优质客户资料

四、销售四宝的准备

五、礼仪的准备

为自己的销售事业做第一份投资！

六、自己的准备

销售前问自己六个问题：

第二步、打邀约电话

一、电话前的准备工作

硬件、软件的准备

二、销售电话的目的：

——邀约客户

有效的邀约等于销售成功了一半！ ——马修·史维

有效邀约的标准：

三、开场白

与众不同的开场白

开场白的三要素？

四、如何打电话

打电话的 15 个步骤

五、约完后做的事

约会成功后做的 5 件事

电话邀约现场练习

第三步、挖掘需求

有效途径——有效发问

安东尼·罗宾：“成功者与不成功者最主要的判别是：成功者善于提出好的问题，而失败者则反之。”

第四步、拜访顾客

1、初次拜访的目的

2、几种特殊拜访

“打带跑”原则

死缠烂打式

攀比式

陌生拜访的破冰技巧

如何搭讪

如何聊天（共情技巧）

第五步、产品说明

好的产品说明会让客户怦然心动。

如何做产品说明？

FBI 销售说明法

- (1) 特点(Feature) : "因为……"
- (2) 功能(Advantage) : "从而有……?"
- (3) 证明 (Illustrate) : 举例说明……

课堂演练：给自己的产品设计一套产品说明话术

产品说明开场白的设计

结尾的设计

会议营销——效率最高的营销策略

会销的流程

PPT 的设计注意

第六步、处理客户异议

嫌货才是买货人。

心态：抗拒才是销售的真正开始

异议=？

太贵了=？

课堂应用

请各位列出实际中客户的抗拒点以及相对应的解释。

其他异议的解释

没时间=？ 不需要=？

我再考虑考虑=？

便宜=？ 太贵=？

第七步、成交

射好临门一脚。

为何踢不好临门一脚？

捕捉成交信息：

加快成交脚步

★十五个成交妙招★

一、请求成交法

二、福兰克林成交法

三、假设成交法

四、讲故事成交法

五、转移式成交法

六、诱之以利成交法

七、选择式成交

八、预填单成交法

九、短缺策略成交法

短缺策略

越是得不到越想得到——占有欲

十、樱桃树成交法

十一、比较成交法

十二、激将成交法

十三、不降反涨法

十四、将军成交法

十五、分解成交法

十六、门把成交法（咸鱼翻身法）

十七、复盘

谈判前要沙盘模拟

谈判后要复盘总结

复盘的目的：

1、防止未来犯同样的错误

2、制定后续跟进计划

3、复制成功方法

联想复盘法

复盘的四个步骤

课堂互动：给你的谈判做一个复盘

第八步、转介绍

真正的销售活动始于成交之后。——乔·吉拉德

如何超越客户期望

超越客户期望的真实目的：

请客户转介绍！

请记住：物以类聚、人以群分

客户转介绍策略流程

如何制作“转介绍卡片”

课堂练习：A/B 角色扮演转介绍

有效、有笑、又有料！