

《销售高手的七种武器》

课时：1天（6小时）

授课对象：全员销售

主讲：曹恒山（曹大嘴）

授课 12 年 资深实战派销售培训专家

全国百强老师 十大销售培训师

中国高级注册培训师

国家二级心理咨询师

美国 NGH 催眠师

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》、《谁懂客户谁拿订单》、
《销售这样说才对》、《我适合做销售吗》等等。

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

课程目录：

第一章、团队建设与激励

第二章、销售高手的七种武器（沟通技巧）

课程大纲

暖身破冰：手语操——高奏凯歌

前言

故事：打乒乓 成功=正确的方法+反复的练习

学习的终极目标是什么？

空杯心态

第一章、团队建设与激励

互动暖身游戏

一、分组：

- 1、选出组长
- 2、队名、队呼、队歌、团旗
- 3、团队风采展示 PK

二、团队 PK 小游戏

全天课程分组 PK 最终评选优胜小组

第二章、销售高手的七种武器

一、破冰技巧

破冰——破除客户身上的坚冰，放松警惕和防备心

1、微笑技巧

微笑是沟通中强有力的武器

微笑也是服务礼仪的关键

三个步骤训练亲和力极大值的微笑

不会微笑是因为脸上的笑肌不发达

现场互动：“筷子微笑练习法”

2、幽默技巧

强烈对比

反转幽默

出人意料

多用网络流行语

讲笑话技巧

课堂互动：讲笑话大赛

3、拉家常

关键：聊客户感兴趣的话题

注意观察客户的兴趣点

二、有效发问

1)选择式提问技巧——选择式开场、选择式邀约、选择式成交

电话邀约技巧——选择式缔结

2)反问技巧

案例：连锁店 故事：拂晓就撤退

反问的好处

反问的基本话术

A/B 互助小组演练 反问

3) 给答案技巧

向 FBI 学沟通

如何获取客户的预算

4) 以问收尾技巧

课堂模拟练习 角色扮演

经典案例分享：卖李子

经典案例分享：卖李子

讨论：从案例中看到了什么？

三、赞美技巧

赞美——让客户飘飘然

PMP 法则

夸赞的六个关键技巧

如何找到赞美点

互动：现场找出同学的赞美点

四、聆听技巧

聆听——成为客户的私人心理咨询师

良好聆听的好处——挖掘客户深层次的需求

案例：没卖出去的汽车

成为良好倾听者的 8 项秘诀

三秒钟法则

五、仿效技巧

仿效——瞬间产生好感，拉近距离

NLP 之精华——仿效

人以群分，物以类聚

通过肢体语言的模仿达成同频同步

肢体语言的种类及应用

帮助成交的肢体语言

游戏：跳大绳

互动练习：无实物练习

读心术——从客户的肢体语言中读出客户的心理

六、共情技巧

共情——销售中的心理学

共情的概念

共情的目的——拉近客户距离，达到破冰的效果

共情的话术练习

七、催眠技巧

(一)、催眠的概念

故事：纳粹的杀人实验

冰山法则——潜意识和显意识

课堂互动：用意念画圈

(二)、催眠术在销售中的应用

1、制作“心灵扳机”

2、提问技术

3、信任的建立

销售四要素：需求、购买力、拍板人、信任

4、坚毅的眼神

5、温柔的话语

6、肢体语言的配合

7、道具的配合

8、催眠引导词的运用

9、自我催眠

(三)、催眠式成交

1、从众销售法（牧群理论）

2、痛苦制造法

挖掘痛点——客户的主要需求点

3、愿景描述法

三果法则——成果、效果、后果

4、YES 策略

引导客户认同

设计 6YES 话术

5、暗示策略

故事：一份高智商名单

6、FBI 销售法

(1) 特点(Feature)

(2) 好处(Benefit) (利益)

(3) 举例 (Illustrate)

案例互动：用你的产品做练习产品说明