

# 《微商成交中的实用沟通技巧》

## 课程背景：

微商是基于互联网渠道的销售渠道，沟通交流是其不可或缺的交易手段。但是在现实操作中，往往只在乎“易”，而忽略了与客户的“交”。因此本课程从微商的工作模式出发，结合客户心理学与销售学，使用促动技术，激发学员主动性，为众多微商朋友们解构，如何与客户更好地沟通交流。课程覆盖售前、售中、售后全过程，力求实现不销而销的业务成功之路。

**课程时间：**一天，6小时/天

**课程对象：**微商、有志于成为微商的小伙伴

## 课程大纲：

### 一、 看穿客户的心

1. 微商要懂的沟通知识
2. 闻声识人行微商
3. 看懂你的心
4. 说服与被说服

### 二、 和客户进行精准沟通五法则

1. 内容要具体
2. 不是每个人都是你的客户
3. 共赢才是真的赢
4. 坚定的信念
5. 持之以恒

6. 遇到不善言辞的客户怎么办？

### 三、 要交易，先信任

1. 建立我的信任
2. 巧妙回答问题
3. 快速建设默契

### 四、 会讲故事的人更受妈妈们的喜爱

1. 做一个会讲故事的人
2. 故事的设计思路
3. 故事设计七步走
4. 设计 20 秒精彩个人介绍

### 五、 我的朋友圈会说话

1. 标题的亮眼
2. 行文的逻辑与引力
3. 做说话的高手
4. 认识陌生人

### 六、 零售微商沟通 8 技

1. 类比法说服妈妈们
2. 活用类比，法无定法
3. 知己知彼
4. FAB 公式
5. 引导体验
6. “太贵了”应对

7. “考虑下”应对

8. “钱不够”应对

9. 妈妈们的其他问题

七、 好评复购哪里来？

1. 好评复购的技巧原理

2. 案例讲解

八、 将客户转化为代理

1. 你招募代理前可能有的心理障碍

2. 客户转代理的前提条件

3. 临门一脚化代理

4. 不想做代理的客户

5. 做过代理的客户