

# 顾问式销售技巧

## 【课程背景】

如何在电话邀约客户时，让客户答应和我见面？

如何让开场白更具吸引力，让客户重视和配合会谈？

如何有逻辑的引导客户，从而挖掘客户的痛点，并产生需求？

如何条理清晰的进行产品介绍，并让客户关注产品卖点？

本课程从“拜访准备——拜访开场——挖掘需求——价值传递——异议处理——获取承诺”六大销售步骤进行训练，融合到了与客户采购流程相匹配的销售流程之中，把顾问式销售发挥到极致，把每个步骤都落实到实操的层面，用最实效的心理学理论和最实用的销售话术，来系统地介绍有关的销售知识和技巧，带领销售人员完成每一个步骤的训练。

本课程更落地、更适合中国人，拿来就可以用，用了就会有效果，适合一线销售人员、销售管理者、销售培训师以及期待拥有更好人际关系和提升沟通能力的人士阅读使用。

## 训练目标：

- 1、能大大提高邀约客户取得拜访机会。
- 2、能通过专业的提问方法挖掘客户需求。
- 3、能利用“价值销售”的理念更专业的介绍产品和方案的优势。
- 4、面对反论和异议，能更有逻辑的给予反馈和应对。
- 5、和客户做拜访总结，推进销售进程。

## 授课对象：

销售人员及销售经理

## 课程大纲(1天)：

- 正确认识销售
  - ◇ 提问：你心中专业的销售人员是怎样的？
- 掌握销售流程与购买流程
  - 客户购买逻辑
  - 顾问式销售流程
  - SPANCOP 销售里程碑
  - 产品价值布局图
    - ◇ 演练：角色扮演-销售与顾客
    - ◇ 小组讨论：根据价值布局图分析自己公司项目的优势
- 拜访前准备
  - 四大材料准备
  - POPSA 进行洽谈内容的准备
    - ◇ 学员讨论：拜访前应做哪些方面的准备
- 客户约访
  - 身份介绍
  - 传递拜访目的和价值
  - 询问确认
  - 应对客户不关心
    - ◇ 组内练习：设计好自己的约访话术
- 开场白
  - 问候与自我介绍
  - 拜访目的与价值
  - 确认兴趣度
    - ◇ 组内练习：设计一个开场白话术

- 需求调研
  - 提问方法与方向
  - 现状类问题
  - 痛点类问题
  - 暗示性问题
  - 需求确认
    - ◇ 案例解析：如何通过 SPIN 来挖掘客户需求
    - ◇ 组内练习：分析你目前的客户背后的需求与痛点
- 价值呈现
  - 排列价值布局图
  - F/BE 产品介绍法
    - ◇ 演练：针对自己的产品和项目设计 F/BE 话术
- 异议处理
  - 倾听三步骤：专注、反馈、提问
  - 上推式与下切式提问理清动机
  - 先跟后带应对异议
    - ◇ 情景演练：应对客户的异议
- 成交与共识
  - 利益归纳
  - 跨越式成交
  - 时间紧促
  - 特殊待遇
  - 故事成交
- 拜访总结

- 归纳本次要点
- 说明行动计划
- 客户下一步行动