

# 《TFOLASME—让你成单倍增的销售技能》

关家驹

## 【课程背景】

“贵出贱取”的已经沦为销售历史，“差异化”越来越难吸引客户，促成订单，“完美”的方案演绎，不能满足客户需求，为神马？？？客户选择产品、服务和解决方案的过程和决策标准是复杂的、多变的。其中，我们看到的往往不是真正推动“打单”成功的关键因素，那些真正影响到销售结果的因素，都隐藏在“冰山”之下。获得信任、积极准备，让你的拜访真正的利用有效的“倾听、提问”获取客户的真实购买动机，才能实现事半功倍拜访效果。

课程将销售过程的关键技能进行模块化的呈现，用每一个阶段的成功来推动整体的销售成果化，每阶段的销售动作从客户行为心理上着眼，从销售的人际能力提升着手，提升学员完整和全面的销售技能。

## 【课程收益】

- ◇ 构建客户信任为基础的销售技巧策略
- ◇ 理解销售技能的提升路径和内容
- ◇ 掌握推动迅速“成单”的销售技能方法论
- ◇ 培养销售人员正确的销售管理框架、逻辑和动作

## 【课程特色】

科学的销售技巧动作与工作坊结合，用现场演练，替代理论模型，赋能于实践、实战

## 【课程对象】

销售管理者、销售代表、销售经理

## 【课程时间】 6 小时

## 【课程大纲】

### 一、课程导入

#### 【案例教学】一次尴尬的探望

启示：卓越销售技能的养成，是有效保障我们绩效目标的基础。

### 二、获得客户的信任才是销售的开始 (T)

#### 1、销售的演进与变化

- 产品---价值---信任
- 你业绩的基石是什么
- 客户的生命周期
- 四维的信任基础

### 三、发现需求与促成立项 (F)

#### 1、价值至上

- 成为最有价值的顾问
- 需求的放大与呈现
- 顾问的挑战

- 客户的“痛”与“通”

## **2、了解你的客户**

- 客户的决策习惯与特征
- 证明价值的方式
- 锚定真正的决策者

## **四、望闻问切 (OLAS)**

### **1、观察的力量**

- 观察是你获取信息的手段
- 辅助你决策的有效帮手

### **2、听出弦外 (内) 之音**

- 你的真实成人世界
- 倾听的心理准备
- 倾听与角色置换
- 黄金静默

### **3、问到点子上**

- 会聊天≠会提问
- 你的提问清单 workshop
- 暖场类问题的功效
- 确认类问题的目的与方法
- 现状类问题的逻辑与结构
- 期望类问题的内容与方法

### **4、呈现的价值优势**

- 你还要走在拼价格的死路上吗
- 建立价值标准才是王道
- 呈现原则--SPAR
- 哪里出了问题？Workshop

## **五、管理满意与疑虑(M)**

### **1、满意不是终点**

- 满意与客户的期望
- 延长你和客户蜜月期的方法
- 忠诚与口碑

### **2、疑虑和投诉**

- 管理疑虑的三个方向
- 处理投诉是管理心情

## 六、销售评估(E)

1、评估是未来打基础

2、评估的内容和维度

## 七、课程内容总结与回顾