

# 《卓越拜访技巧》

关家驹

## 【课程背景】

“喋喋不休”的FABE不能打动客户，“完美”的方案演绎，不能促进成单，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。获得真因、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。

课程将大客户销售拜访进行阶段化拆解，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，打造学员完整和全面的对销售拜访管理能力。

## 【课程收益】

- ◇ 颠覆传统销售的“产品与服务”的销售认知，构建客户需求导向的销售拜访策略
- ◇ 与客户共建客户能接受的产品和服务的标准
- ◇ 掌握与客户构建“情景流畅度”的人际沟通方法
- ◇ 运用与客户建立的共同承诺，让价值显性化、拜访成果化

## 【课程特色】

扎实的拜访流程动作与工作坊结合，用现场演练，替代理论模型，赋能于实践

## 【课程对象】

销售管理者、销售代表、大客户销售经理

【课程时间】 12 小时

## 【课程大纲】

### 一、课程导入

#### 【案例教学】一次尴尬的探望

启示：销售，是一门自然科学与社会科学交叉演绎的学科，从规律中发现机会，也要从人际能力上提高把握机会的能力

### 二、拜访准备

#### 1、准备我的工作

- 时间
- 目标
- 工具
- 心理与……

#### 2、你的期望还是客户的痛点

- 沃尔森法则
- 失败的求婚
- 客户的动机

### 3、客户的购买逻辑

- 痛点和痒点
- 你要满足的是欲望和烦恼
- EK与OC
- “他们到底想什么”？workshop
- 最佳行动和最低行动承诺
- 我要见你的PPP

### 三、有效的提问

#### 1、问到点子上

- 会聊天≠会提问
- 你的提问清单 workshop
- 暖场与功效
- 确认的目的与方法
- 现状的逻辑与结构
- 期望的内容与方法

### 四、积极倾听

#### 1、弦外（内）之音

- 你的真实成人世界
- 倾听的心理准备
- 真正的高手是……
- 倾听是用心和……
- 倾听与角色置换
- 黄金静默

### 五、呈现优势

#### 1、先同后异

- 你还要走在拼价格的死路上吗
- WHS法则黄金静默

#### 2、呈现方法

- SPAR
- 哪里出了问题？Workshop

### 六、合作与承诺

#### 1、合作的标准是以谁为中心

- 带着产品和诚意扑面而来的你们
- 四季沟通术

#### 2、呈同进步才能登顶

- 剃头挑子一头热
- 承诺是共同的
- 不能打消顾虑就不能成单
- LSC 法则

## 七、拜访评估

1、评估是未来打基础

2、评估的内容和维度

## 八、课程内容总结与回顾