

《业绩倍增-销售技巧》实操课

问题困惑

- 生意差，总说是因为客流原因，那客流问题如何有效解决？
- 产品介绍，一套套的话术，为何员工总是无法有效运用？
- 服务提升，为什么总在强调服务提升，服务却一直升不上去？
- 大单连单，为什么总强调连单，连单却一直提不上去？
- 如果一家店、一个员工执行力不强，可以说是员工问题，可如果整体执行力都不强，是不是我们的方法出了问题？

您将收获

- 基于社会消费环境模拟的，客流保障技能-基础修炼
- 基于顾客感知和成交目标的，语言表达技能-语言修炼
- 基于顾客心理需求分析的，服务提升技能-服务修炼
- 基于门店销售操作节点的，大单连单技能-大单修炼
- 基于员工行为能力提升的，培训带教技能-行为带教

课程形式

- 案例剖析理论讲解+现场实操通关演练+落地执行工具表格
- 一步一收获，一步一实操

课程大纲

第一关 基础修炼：销售的基础，客流

- 门店客流的三大来源
- 门店客流的商业困境
- 低成本快速引流方法
- 1个闭环，保障门店客流高质量保有并长期稳定

第二关 语言技巧：销售的利器，语言

- 以始为终构建话术框架
- 打动顾客的“左右手”介绍结构
- 卖点介绍的话术技巧
- 1分钟语言打动顾客的介绍模型
- 5套结构性话术应对上百种顾客异议

第三关 服务技巧：销售的支撑，服务

- “以客为友”的服务理念升级
- 门店新服务的价值塑造
- 服务价值与销售成交的直接关联
- 1套工具，随时随地塑造服务价值

第四关 大单技巧：销售的爆点，大单

- 传统大单激励，带来的负面效果
- 大单销售存在的四个误区
- 连带销售点的训练与行为导入
- 1个模板，实现连单技能无障碍复制

第五关 行为技巧：销售的传承，带教

- 员工能力提升的三个阶梯
- 团队行为的复制与效果
- 店长带教对门店发展的重要性
- 6个步骤，实现员工 100%行为提升。