

《金牌导购-职业技能》训练营

导购，是门店销售业绩的直接贡献者，也是品牌形象的第一代言人。导购专业形象的塑造和销售业绩的达成，既需要认知的一致，也需要知识的支撑，更需要技能的保障。

本课程以“消费者心理分析”为基础，从消费者视角研判销售整个过程。为导购人员呈现从形象打造到成交技巧，再到复购转介的整个操作模型和相关行为话术技巧。并以现场训练和落地工具的输出，保证后期导购实际落地执行的效果。

问题困惑

- 导购妆容和礼仪标准，能够对销售起到多大帮助作用？
- 销售进行前，导购应该做哪些基础准备工作？
- 闲逛顾客多，如何开场留住他们，触发消费动机？
- 产品介绍总是设计很好，员工说起来却效果很差，怎么解决？
- 顾客总是有各种异议，一个答不好顾客就流失，如何应对？
- 自然流量越来越少，怎样能让顾客多次回头购买？
- 做广告成本高，不做广告知名度小，如何促进顾客自发传播？
- 培训参加过了，如何保证落地效果，如何保证没来的员工也能学到用好？

您将收获

- 基于顾客心理的消费全景系统
- 基于顾客感知的形象塑造技巧
- 引导顾客关注的动机触发技巧
- 赢得顾客信任的产品推荐技巧
- 消除顾客疑虑的快速成交技巧
- 牵引顾客回头的销售互动技巧
- 促进口碑传播的圈层转介技巧
- 保证员工落地的行为带教技巧

课程形式

- 案例剖析+理论讲解+现场训练+落地工具
- 一步一收获，一步一实操

课程目录

一、 地图-基于顾客心理的消费全景展示

1. 顾客心理与业绩结果
2. 消费心理的完整十环
3. 业绩贡献的价值四点
4. 员工工作的着力模型
5. 消费迭代的日常影响
6. [训练：传统销售技巧的有效性评估与验证](#)

二、 准备-体现专业形象的售前准备技巧

1. 专业形象是业绩支撑基础
2. 专业形象之仪容仪表标准
3. 专业形象之接待礼仪训练
4. 专业形象之知识储备打造
5. 专业形象之体验优化呈现
6. [训练：专业接待现场训练](#)
7. [工具：专业接待操作模型](#)

三、 触发-引导顾客关注的动机触发技巧

1. 顾客动因是一切购物的前提
2. 零成本环境营造触发购物动机
3. 巧利用标杆吸引刺激购物欲望
4. 利他型服务行为强化购物牵引
5. 三句话观念植入确定购物认知
6. [训练：顾客进店的5秒、15秒、1分钟、3分钟应对技巧](#)
7. [工具：行为地图和话术标准-1](#)

四、 信任-赢得顾客信任的产品推荐技巧

1. 三维信任是顾客购买的基础
2. 关键承诺巧做产品介绍
3. 信息彰显实现信任背书
4. 体验引导进入顾客意识
5. 有道同步带来员工信任
6. [训练：推荐阶段赢得顾客产品信任、品牌信任、导购信任的应对技巧](#)
7. [工具：行为地图和销售话术-2](#)

五、 成交-消除顾客疑虑的快速成交技巧

1. 顾虑消除顺导顾客快速成交
2. 顺转推法则的销售应用
3. 三段价格控制顾客流失
4. 比例设定赋能销售活动
5. 账户转移实现超预算购买
6. 假设失去促进销售成交
7. [训练：交流过程消除顾客品牌、产品、价格疑虑的应对技巧](#)
8. [工具：行为地图和销售话术-3](#)

六、 回头-牵引顾客回头的销售互动技巧

1. 替换成本保证顾客多次回头
2. 保证利益牵引的顾客权益设计
3. 实现强度链接的反馈激励操作
4. 保证社交粘性的顾客沙龙实施
5. 顾客念念不忘的服务峰终设计
6. [训练：离店后牵引顾客多次回头复购的互动技巧](#)
7. [工具：行为地图和销售话术-4](#)

七、 转介-促进口碑传播的圈层转介技巧

1. 分享转介实现企业利润倍增
2. 习惯设计促成顾客自发入瓮
3. 简化路径帮助转介轻松进行

4. 分享奖励刺激信息快速传播
5. 意义开发促进社交货币生成
6. [训练：运营中实现品牌、门店、产品口碑传播的打造技巧](#)
7. [工具：行为地图和销售话术-5](#)

八、落地-保证员工落地的行为带教技巧

1. 效率型团队能力提升模型
2. 门店日常化带教操作流程
3. [训练：简单易控保证落地效果的员工带教技巧](#)
4. [工具：日常带教落地记录表](#)