

客户拜访与面对面营销技巧

问题困惑：

1. 见客户不知道说什么
2. 无法把握客户心理，不知道客户在想什么
3. 客户总说没需求、不需要我们的产品
4. 如何让客户认可我们的价值
5. 如何清晰地告诉客户我们的优势
6. 对手恶性竞争报低价怎么办
7. 客户到底为什么买东西，依据什么做决策呢
8. 怎么样让客户看我不像个光想挣他们钱的销售

课程收益：

1. 基于客户心理和接受度的营销步骤，实现高效面对面营销
2. 基于客户感受和认知度的沟通方式，实现无损的信息传递
3. 提升销售人员在新消费时代专业度，帮助赢得客户的信任

课程大纲

一． 客户心理认知与行动方案生成

1. 客户购买的基础逻辑与心理路径
2. 新环境下客户心理变化
3. 一个核心两个基本点的把握
4. 销售目标分析和客户判断
5. 制定行动方案

6. 如何保证行动方案可依托

二 . 客户接触与提问技巧

1. 关于提问的三个问题
2. 未知心理了解与信息地图生成
3. 提问句式的四类固定句式
4. 小组讨论与模拟演练

三 . 有效倾听与黄金静默

1. 销售现场的二八定律和心理原理
2. 倾听判断的信息识别
3. 倾听技巧及黄金静默技巧的应用
4. 小组讨论与模拟演练

四 . 产品介绍与价值塑造

1. 物质属性与精神属性
2. 差异化优势与精神属性挖掘
3. 基于客户心理的价值清单
4. 小组讨论与模拟演练

五 . 体验优化与合作共赢

1. 峰终原理与体验过程设计
2. 客户体验与合作共赢四维
3. 客户体验盘点表与合作共赢模型
4. 小组讨论与模拟演练

六 . 异议处理与获得承诺

1. 客户异议处理的顺转推操作技巧
2. 客户行动承诺与顾虑消除
3. 总结确认达成一致的五步法则
4. 小组讨论与模拟演练

七. 过程复盘与拜访评估

1. 通过问题清单评估拜访效果-两张表格
2. 阐述客户信任与不信任的表现
3. 阐述赢得客户信任的主要途径和方法
4. 小组讨论与模拟演练