

汽车金融顾问式销售技巧

主讲:吴昌鸿

课程背景：市场竞争越来越激烈，客户越来越挑剔，竞争对手也越来越专业，如何才能在这个时代生存发展，如何才能不断的赢得一个又一个订单，最有效的方法就是——不断提升销售团队的专业技能！专业的人才必将成为当前企业竞争的核心优势，本课程将让你在最短的时间内全面系统的掌握顾问式销售的各项技巧，从游击队快速提升为职业队！

课程收益：

- 1、没有问题就没有需求，没有需求就没有采购，没有采购就没有销售，所以掌握发掘与转化客户需求是销售成功最为关键的环节，课程将告诉你发掘需求的核心工具。
- 2、客户的问题和需求不同，产品的卖点就应该不同，再好的产品自己也不会说话，所以销售人员必须掌握产品及方案的介绍呈现技巧，进而打动客户促进成交。
- 3、嫌货才是买货人，越接近成交，客户越会提出其关心的问题，这就是客户异议或客户抗拒，如果销售人员能够准确判断，顺利解除则会成交，如果不能掌握客户心理，不能有效应对则可能前功尽弃，所以掌握解除客户异议，价格谈判和成交技巧则是销售工作最后一公里的重中之重。

课程对象：汽车金融销售顾问

课 时：0.5 天

课程大纲：

第一章、高效发掘客户需求的诀窍

一、如何有效开场

- 1、有效开场白的五个步骤
- 2、破冰话题来源
- 3、开场策略

二、需求沟通三要素

- 1、期望
- 2、需求
- 3、动机
- 4、需求的三个层次分析

三、需求发掘的四个问题

- 1、授权式问题
- 2、探索式问题
- 3、引导式问题
- 4、确认式问题

四、会聆听才是好的沟通

- 1、听清事实
- 2、听到关联
- 3、听出感觉

6、良好的聆听的要求

【案例分析】：销售的三个层次

【演练】：发掘客户需求

第二章、产品与方案呈现技巧

一、常见客户性格分析与应对策略

- 1、力量型
- 2、活泼型
- 3、和平型
- 4、完美型

二、FABE 陈述模式

- 1、FABE 的含义
- 2、两种产品的 FABE 陈述案
- 3、如何寻找产品的 FABE
- 4、SPAR 情境陈述法

三、如何寻找产品的卖点

- 1、提炼产品卖点的三个方法
- 2、开发产品概念的四个策略
- 3、产品差异化策略

【案例分析】：各种购买角色分析

【讨论演练】：设计你的产品卖点

第三章、成功解除客户异议的要领

一、有效解除客户抗拒的方法

- 1、合一架构法
- 2、提示引导法
- 3、万能公式法

二、成交技巧

- 1、口头性购买信号
- 2、非口头性购买信号
- 3、成交招法分解

课程复盘

课程全程穿插更多的案例分析、实战问题分析、互动问答、角色扮演、实战落地工具等