

## 影响式销售八步法沙盘模拟推演

### 【课程特色】：

课程采用沙盘模拟方式，将销售的原理转变成场景化的事件，让每一个学员从中获取第一手的经验。知道怎样挥动高尔夫球杆是一回事，但是准确地把球击到球洞中去是另外一回事。仅仅从理论上知道，是无法让你成为高尔夫球冠军的。优秀的运动员一次次地练习，躲开聚光灯，躲开狂热的球迷，直到自己的水平能够稳定地发挥。

从《影响式销售沙盘》课程开始吧！我们会将销售的核心元素一一展示在你面前，并激励你大胆使用这些原理，你将很快地变成销售的专业人士，并创造辉煌的业绩。

### 《影响式销售沙盘课程》直接解决销售中的问题：

- 如何有效缩短销售周期？
- 如何挖掘客户需求？
- 如何向客户介绍产品？
- 如何与客户不同部门打交道并使销售成功往前推进？
- 如何保护自己的价格空间？
- 如何使客户成为终身客户、忠诚客户？
- 如何提升销售人员的积极性？…



### 《影响式销售》沙盘课程中的【销售八

步法】将极大地帮助销售人员引导客户顺利签单并有效地保护自己的价格空间。而且课程采取沙盘场景化的学习方式，帮助每一个学习者建立自己的销售架构，这样您就可以工厂化地复制您公司的销售人员。

### 【课程适用人群】：

大客户销售、工业品销售、门店销售、人员推销、以及所有和销售相关的人士

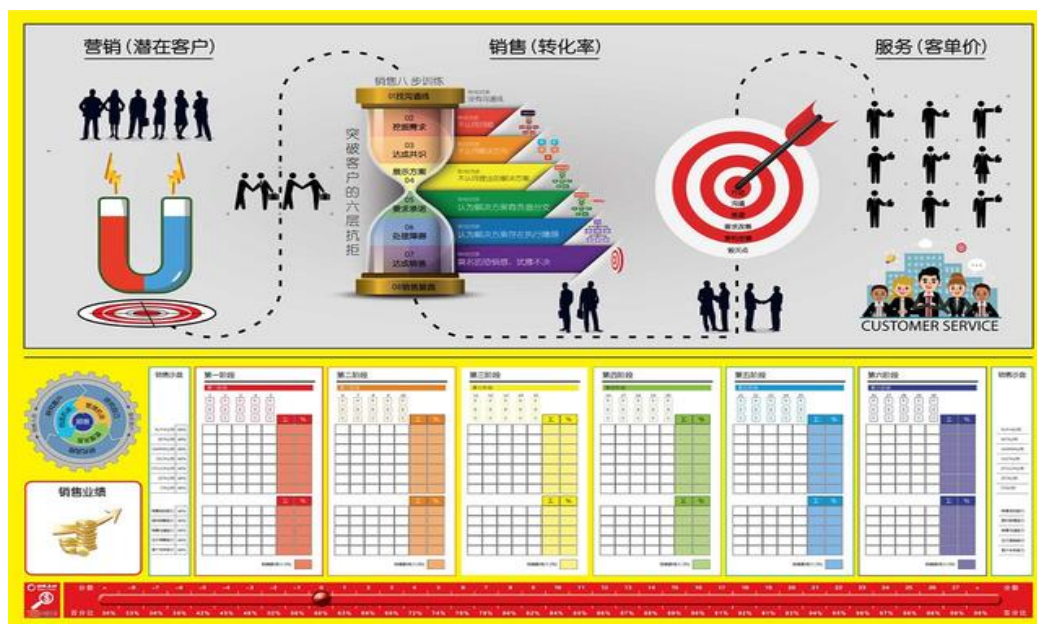
### 【课程目标】：

1. 帮助销售人员系统地理解营销（吸引潜在客户）、销售（转化率）和服务（创造价值）；
2. 帮助销售人员提升五大关键技能：销售规划能力、顾问式销售能力、销售沟通能力、压力影响能力、客户关系能力；
3. 帮助销售人员建立系统的销售流程：突破客户的六层抗拒、销售八步训练、帮助客户完成五大关键决定；
4. 帮助销售人员有效介绍产品、保护价格，有效处理客户中不同决策人的关系，系统地、策略性地推进销售业绩；
5. 帮助销售人员的角色转变：从单纯的技巧到系统化地引导客户签单、从推销产品到和客户建立长期关系、从单打独斗到有组织地团队协作。

**【课程大纲】：**

**模块一 营销、销售及服务**

1. 营销 Marketing 和销售 Selling 的区别和应用；



2. 销售  
的销售的战略、战术和价值创造  
3. 针对

需要 Want 和想要 Need 的不同销售策略；

4. 服务的价值创造和以服务促销售；
5. 标准营销、销售、服务模型；

**模块二 销售的六层抗拒**

1. 标准销售冲突模型；
2. 客户的接受度模型和销售的六层抗拒；
3. 突破客户六层抗拒的销售八步模型；

### 模块三 销售八步训练

- 1.找出沟通线：设定承诺目标，双向沟通；
- 2.挖掘需求：突破客户的第1层抗拒：不认同问题；
- 3.达成共识：突破客户的第2层抗拒-不认同解决方向；
- 4.展示方案：突破客户的第3层抗拒-不认同提出的解决方案；
- 5.要求承诺：突破客户的第4层抗拒-认为解决方案有负面分支；
- 6.处理障碍：突破客户的第5层抗拒：认为解决方案存在执行障碍；
- 7.达成销售：突破客户的第6层抗拒：莫名的恐惧感、犹豫不决；
- 8.销售复盘：复盘销售流程、系统提升销售技能。

### 模块四 销售的五大关键能力和销售影响技巧

1. 如何影响客户的决策过程？
2. 客户的五大关键决定：销售规划能力、顾问式销售能力、销售沟通能力、压力影响能力、客户关系能力；
3. 销售的六大影响力技巧：互惠沟通技巧、把握喜好技巧、群体认同技巧、要求承诺技巧、权威压力技巧、稀缺逼定技巧。
4. 销售时间管理能力和把握关键客户的能力。

**7**

财富公式

**成功销售公式**

Fortune Formula

**成功销售 =**

**双向沟通 × 铺垫接受度**

- 1.双向沟通是建立关系的核心。
- 2.这个宇宙当中，无论是销售产品、服务，还是想法，甚至追求异性都需要铺垫接受度。
- 3.每个销售都需要了解客户接受度，并进而建立销售流程。
- 4.营销也需要铺垫客户的接受度。如：新产品的发售推广使用【浪潮式发售】来铺垫客户接受度。

千树万树