

《高能签单——销售实战系统成交方法》

课程大纲



主讲老师：余木

资深营销操盘手
职业团队建设师
多家企业商业顾问
中国十强讲师

20多年营销操盘和培训咨询经验
15年大型营销活动操盘和顾问经验
为深度合作公司整体操盘营销发展
为不少公司策划营销战略战术战斗
为众多知名企业和特色公司培训

课程特色：

理念传导、心态引导、方法指导、问题疏导、作业督导等方式相结合
精彩讲授、案例剖析、互动演练、现场答疑、团队竞赛等手法相结合
既有理论的高度、又有实战的效度、还有方法的用度
案例举一反三，理论包揽大局，方法迁延万象
课程专业化，培训顾问化，学习激情化，成果落地化
专业课程专业老师，顾问课程顾问导师
全行业的高度，专行业的深度
主讲老师是沉浸行业多年的老司机，经验丰富，专业度高，实战力强。
所培训的，来自于实战，用之于实战。
所讲的，用之于自己，用之于企业。
根据企业，个性化定制，实战实效。

课程目标：

- 1、升级销售底层思维系统
- 2、掌握一套极具威力的销售模式，让销售更轻松

- 3、提升销售谈单能力技巧，系统运用更高效的谈单方法
- 4、提升销售成功率，促成整体业绩稳固式上升
- 5、建立适合公司的成交体系，让产品更好销售

谈单是鲧，还是大禹？

签单是逼，还是引导？

水到渠成才是真功夫，价值吸引才是真魅力！

销售是卖，还是教导？

成交是破，还是立？

打通谈单经络，庖丁解牛签单。

让销售脉络清晰，让成交顺理成章。

客户成交的过程，就是教导的过程；

客户谈单的接触，就是交情的机会。

如何让客户把你当专家？

如何让客户把你当朋友？

学习《高能签单》课程，成为客户的专家级朋友！

如何构建签单思路自如运转系统？

让销售轻松，要建立怎样的结构化有效流程？

势道法术器情价，系统化高能谈单。

谈单有高度，销售有力度，签单有效度。

如何让谈单思路顺应客户？

如何减少客户的抵抗心理？

如何把握成交的底层逻辑？

如何让成交变得轻松自在？

学习《高能签单》课程，成为签单高手！

课程大纲：

一、高能签单，高成交率：如何让销售爆发大能量？

1、高能签单为什么会爆发大能量？

- 1) 销售过程中有哪些关键的困惑？
- 2) 什么是高能签单？为什么需要高能签单？
- 3) 高能签单方式与普通签单方式有什么区别？
- 4) 高能签单，为什么能大大提升销售成交率？

2、销售签单的底层逻辑是什么？

- 1) 其实大多销售人员并不真正理解，签单的发心是什么？
- 2) 销售签单 3 大底层思路 3 大思维转变，用案例拆解
- 3) 是认可人更重要，还是认可产品更重要？为什么？
- 4) 是解决客户人的问题更重要，还是解决客户产品的问题更重要？为什么？
- 5) 是熟人更好卖，还是陌生人更好卖？为什么？

3、销售转变 1：从自我为中心到以客户为中心

- 1) 为什么知道以客户为中心，却很难做到？如何真正做到以客户为中心？
- 2) 你关注的是基本客情还是个性客情？如何才能了解个性客情？
- 3) 有哪些容易忽略的重要需求缺乏关注？
- 4) 如何辨析并转化客户的表里需求、显隐需求、物心需求？
- 5) 如何找出客户的心动按钮？
- 6) 如何一针见血找到客户的真正问题？
- 7) 透过现象看本质，看到销售背后的真因。
- 8) 销售中无意流露的负面情绪对成交有什么影响？
- 9) 如何做到销售中不流露负面情绪？
- 10) 销售中情绪处理 6 大法则，化危机为生机。
- 11) 如何用互动引发客户？引发客户什么？

4、销售转变 2：从讲解式销售到顾问式销售

- 1) 讲解式销售和顾问式销售的特点、场景、价值区别
- 2) 从讲解式型销售到顾问式销售的 8 大转变方向和方法
- 3) 关注问题需求，诊断式销售模式原理和运用
- 4) 建立客户信赖，专家型销售模式原理和运用
- 5) 发展长期关系，系统化销售模式原理和运用

5、销售转变3：从销售关系到朋友关系

- 1) 从销售关系到朋友关系有什么价值好处？
- 2) 如何和客户处成朋友关系？
- 3) 从销售关系到朋友关系有哪些关键点？
- 4) 4大模块，销售如何两手抓？

作业：回顾自己产品以往的销售方式，梳理3大销售转变的实战技巧

二、高能签单模式：一套更高级更有威力的销售模式

1、客户问：你的产品为什么价格这么高？销售人员该怎么回答？

- 1) 1个问题的4种回答法
- 2) 这4个回答？哪个回答最不好？哪个回答最好？为什么？
- 3) 销售问题的4个境界梳理
- 4) 话术归纳：销售思路更高级的1套系统

2、销售道法术：

- 1) 客户满意的三个层面
- 2) 4阶思想引人之道，3大理念动人之道
- 3) 为什么要给客户建标准？
- 4) 建标准之法的三层价值
- 5) 如何让自己产品成为选择标准？
- 6) 产品之术有什么特色模型？
- 7) 如何让自己产品脱颖而出？
- 8) 销售道法术模型演练：

在练中提升：现场进行销售道法术思路演练，现场进行思路话术归纳。

3、销售器势：

- 1) 以器载道的价值和理解
- 2) 6类销售证明之器运用法则
- 3) 从市场态势和客户需求如何切入销售？
- 4) 长视角谈单法则：从大到小，从远到近，宏观架构，微观视角
- 5) 道法术器势销售结合运用价值和方式

4、销售情价：

- 1) 心理满足，是因为产品功能，还是消费过程？
- 2) 产品营销和情感营销的有什么区别？场景如何运用？
- 3) 客户的三重情感需求如何把握和运用？
- 4) 心理定价逻辑效应
- 5) 价格销售三原则
- 6) 价格与道法术情势的促进方法

作业：结合自己产品，梳理高能签单模式分子模块

三、高能魔方模型：一套好模型，销售很魔性

1、高能签单魔方的高能关系：

- 1) 销售魔方的你中有我，我中有你
- 2) 销售魔方的思路模块
- 3) 销售魔方的曲线脉络
- 4) 销售魔方的相对交织
- 5) 销售魔方的变动前进

2、高能签单魔方的逻辑思路：

- 1) 从高到低；从本到末
- 2) 前慢后快；前垫后起

3、高能签单模型方法：

- 1) 高能签单的3大中心转变
- 2) 高能签单的医生、老师、朋友3种角色关系和定位
- 3) 高能签单的3种销售模式循环前进法
- 5) 销售升维：告知式销售——讲解式销售——顾问式销售——立体高能式销售
- 6) 高能签单大流程中的小步骤
- 7) 高能签单大方法论中小方法论

4、如何构建高能签单系统？

- 1) 平常谈单话术 VS 高能谈单话术
- 2) 高能签单，每一个模块，都是一套系统
- 3) 高能签单魔方模块的高能融合

作业：结合自己的销售，运用高能签单魔方训练

四、析态势：如何把握态势，引导客情需求？

1、销售人就是策划师：如何做好整体规划？

- 1) 签单是策划出来的
- 2) 如何进行签单策划

2、签单都要析态势：如何知己知彼，引导需求？

- 1) 知市：把脉市场4面形势，因势利导
- 2) 知己：掌握公司6大态势，因情谈单
- 3) 知彼：运筹客户5阶情势，因时签单

3、签单胜在提前量：如何做好提前准备？

- 1) 如何做好重点客情研析，增强销售粘性？
- 2) 如何做好7大签单准备，提升签单成功率？
- 3) 客户未到店，怎样提供有效的前置服务？

4、谈单就要会算命：如何有效进行客情分析？

- 1) 你真正关注客户了么？几大谈单情形见分晓
- 2) 这些情况，谈单是否一样？通过案例看问题
- 3) 销售人的6大误区，不改会要命

- 4) 理清客户3类客情逻辑，谈单心有底
- 5) 区分客户6大客情层次，谈单如有神
- 6) 掌握客户7大个性客情，你就会算命
- 7) 把握客户5层4面需求，签单命中你
- 8) 关注客户正反两面关注，把握成交点

5、谈尾定要引再会：如何吸引客户再来？

- 1) 谈单沟通给客户留下4条尾巴
- 2) 吸引客户再次见面的9大策略
- 3) 为下次见面做好铺垫的好方法
- 4) 提前告知客户对接的4个内容
- 5) 5大角度学会给客户布置作业

作业：回顾销售谈单中一个印象深刻的客户，利用刚学的方法进行剖析

五、传理念：如何用思想引领客户？

1、谈单就是思想战：

- 1) 销售案例互动导入道术
- 2) 价值观销售战术的建立
- 3) 让客户满意的高阶层次
- 4) 理念签单7大方面分析
- 5) 设计签单理念3大视角
- 6) 理念结构3圈层次设计
- 7) 产品内外双手理念系统

2、教导客户先理念——6种理念教导和运用实操方法：

- 1) 行业理念设计、教导方法和话术
- 2) 设计理念设计、教导方法和话术
- 3) 施工理念设计、教导方法和话术
- 4) 选材理念设计、教导方法和话术
- 5) 服务理念设计、教导方法和话术
- 6) 价格理念设计、教导方法和话术

3、谈单不仅谈产品——7种生活理念教导和运用实操方法：

- 1) 生活理念设计、教导方法和话术
- 2) 消费理念设计、教导方法和话术
- 3) 做事理念设计、教导方法和话术
- 4) 用人理念设计、教导方法和话术
- 5) 育人理念设计、教导方法和话术
- 6) 社交理念设计、教导方法和话术
- 7) 成交理念设计、教导方法和话术

4、理念传导把好舵：

- 1) 理念运用3步提析传，转动思想球

- 2) 理念提倡 2 大角度，引发客户关注
- 2) 理念解析 4 大金刚，加深客户认知
- 2) 理念传递 5 朵金花，让客自动传播
- 2、理念传导 6 大事项，让客户跟你走
- 3、梳理理念大树系统，让谈单根固叶茂

作业：

**整理一套适合客户、公司、销售人的各方面理念，并成体系。
牢记于心，脱口而出，践之于行。**

六、建标准：如何用标准赢得客户选择？

1、不会建标准，销售人怎能谈好单？

- 1) 销售人建标准 2 层好处 8 大价值
- 2) 掌握 8 类标准逻辑，心中会有底
- 3) 客户成交 3 大标准，让成交有向

2、建标准流程技法：

- 1) 明确客户标准 4 步流程
- 2) 引导客户标准 3 步导入
- 3) 创建客户标准 4 大主题
- 4) 强化客户标准 5 点技法

3、建标准，需要构建参照物：

- 1) 5 类参照物，客户标准有定向
- 2) 标准参照物 12 种具体方法
- 3) 标准是比较出来的：如何凸显标准比较优势？
- 4) 3 类标准比较法
- 5) 8 大标准比较内容

4、销售建标准 7 大技巧

5、创建公司产品销售 6 大标准

作业：整理适合公司的标准，建立客户选择标准体系。

七、扬卖点：如何包装优势，才能赢得客户认可？

1、掌握产品卖点系统：

- 1) 卖点金三角——卖点内涵系统
- 2) 卖点大折扇——卖点差异化系统

2、卖点八卦阵——卖点塑造横向系统：

- 1) 品牌卖点的 10 个纬度，卖点要爆
- 2) 店面卖点的 4 大打造，让店面闪亮
- 3) 设计卖点的 3 大角度，让设计充满魅力

- 4) 工程卖点的5大方面，让工程大显身手
- 5) 材料卖点的5大角度，好材料会说话
- 6) 服务卖点的5大方面，体验式服务
- 7) 价格卖点的3大切入点，性价比要有感知
- 8) 模式卖点的2个层面7大方式

3、卖点金字塔——卖点塑造纵向系统：

- 1) 倒金字塔式卖点提炼法
- 2) 金字塔式卖点表述法
- 3) 核心卖点的3大特质
- 4) 辅助卖点的4个角度
- 5) 系统卖点的8大纬度
- 6) 卖点解析的5大法则
- 7) 卖点模型提炼3个角度
- 8) 提炼卖点的3大宗旨

4、卖点黄金法则——卖点谈单手法：

- 1) 家装客户选择黄金法则运用
- 2) 如何把握黄金法则精髓运用
- 3) FABE法：把缺点变特点，把特点变卖点
- 4) 如何将产品利益转化成客户利益？
- 5) 如何发挥产品整体优势与单点优势？

5、卖点谈单六脉神剑——卖点六步传递法：

- 1) 卖点谈单六脉神剑模型
- 2) 卖点谈单六脉神剑话术
- 3) 卖点谈单六脉神剑运用
- 4) 卖点谈单常犯的6大不足

6、卖点五角星——卖点好处5大维度传递法：

- 1) 卖点好处5大传递方法话术工具
- 2) 好在何处4种表现形式运用话术
- 3) 材料价值传递3角技法运用

作业：现场差异化闪亮凸显销售人自我优势卖点，老师点评后，课后继续完善，形成邀约谈单差异化卖点系统。

八、展证明：怎样打造销售谈单工具？怎样用好销售谈单工具？

1、好谈单需要好武器：

- 1) 武术 VS 机枪，用好武器才成功
- 2) 客户看到，才会相信，如何用好信任状？
- 3) 有理有据的客户相信之法
- 4) 谈单工具4个层次运用

- 5) 谈单工具运用 6 大法则
- 6) 提升工具效果 4 大着力
- 7) 落实运用工具 3 大关注
- 8) 证明工具解决 5 类问题

2、运用 9 类证明赢得客户信赖：

- 1) 4 个角度销售人员外在形象证明
- 2) 5 大销售人员内在形象能量证明
- 3) 公司 5 面实力证明方法
- 4) 服务 4 个方面案例证明
- 5) 成交 5 个方面案例证明
- 6) 设计 2 大层次证明
- 7) 品质 3 个角度证明
- 8) 价格 2 大纬度证明
- 9) 外拓资源 2 大证明

3、展证明成交方式技巧：

- 1) 5 个信赖证明方式
- 2) 10 大促成证明技巧

4、证明助力成交：

- 1) 4 大层次工具助力成交
- 2) 证明工具运用 5 大法则
- 3) 9 种证明工具运用

作业：根据老师所讲，一起归纳整理自己已有和需要升级的证明，助力签单

九、融情感：如何让客户把你当朋友，促进成交？

1、先交情再交易：

- 1) 客户喜欢怎样的销售人？
- 2) 如何让客户喜欢与你沟通？
- 3) 如何把握客户 3 层消费需求？
- 4) 如何做好情感营销 6 大运用？
- 5) 4 层情感需求有哪些层次技巧？
- 6) 如何把握情感谈单 4 大原则？

3、用情感拉近关系，有哪些方法？

- 1) 6 大方法亲近情感关系
- 2) 6 大情绪处理法则

4、异议心情处理，有怎样的方法？

- 1) 如何区分异议的表象、真相和根源？
- 2) 如何分析对方的考虑，听出具体的问题？
- 3) 异议处理 4 大法则

- 4) 异议处理心情有哪些法宝？
- 5) 8大常见异议处理，如何提升成交率？
- 6) 3大类别异议处理，如何获得客户满意？

5、融情感的技巧话术：

- 1) 客户亲近 5 个技巧
- 2) 赞客户 10 大技巧和运用话术
- 3) 8 个角度找与客户共同点
- 4) 向客户表认同，有哪些纬度？
- 5) 如何提建议？有哪些方法技巧？
- 6) 如何交朋友，有哪些技巧话术？

作业：情感运用方法谈单实操

十、论价格：如何让客户感觉占便宜？

1、心理定价——操作交易价值：

- 1) 运用交易效用理论谈单
- 2) 影响感知交易价值的因素分析
- 3) 参考价格与实际价格的差异
- 4) 如何让客户能感知价格公平

2、如何操纵感知价格？

- 2) 如何让客户感觉价格更实惠？
- 3) 如何把握三大角度价格？
- 4) 价格分解有哪些方法？
- 5) 如何进行 3 层价格分解？

3、优惠政策签单方法：

- 1) 价格让利有哪 4 个形式？
- 2) 如何用好 8 个价格词？
- 3) 优惠逻辑是哪 7 个方面？
- 4) 如何设计优惠政策？
- 5) 优惠政策有哪些谈单思路？
- 6) 客户优惠疑问解答有哪些方法？
- 7) 优惠政策应该落实哪些谈单工具？

4、价格促成技巧：

- 1) 客户嫌贵，如何促成，有哪些技巧？
- 2) 超出客户预算，有什么应对技巧？
- 3) 价格促成，要哪些配套技巧？
- 4) 让客户直签合同有什么好的技巧？
- 5) 团队配合促单，要把握哪些技巧？

作业：根据培训教导的方法，进行销售谈单促成训练

