

# 顾问式销售技巧

崔小屹

## 课程背景：

本课程适合高端客户销售业务领域。

如何在价格竞争中向客户卖出优质高价的产品，如何在激烈的竞争中用低成本赢得高利润，这些都是众多企业追求的梦想。

本课程结合理论和实践，从建立客户关系、挖掘客户需求到推动客户从而而赢得业务的整个流程进行梳理，通过案例分析、角色扮演和理论讲述等多种方式生动演绎高端客户销售致胜之道。

**授课对象：**从事高端客户销售的营销管理者和销售人员、市场人员

**授课方式：**本课程结合讲授、启发式互动教学、讨论问答、案例分析、现场实战演练等多种授课方式，有效活跃课堂气氛，并增强学员的学习效果。

## 课程收获：

1. 掌握在整个销售流程中树立不可替代性的技巧，从而在激烈竞争中能够高价销售成交。
2. 系统学习最先进的顾问式营销理念，对客户需求、形势分析、项目战法、营销发展趋势、销售人员培养等方面都会有全新的认识。
3. 学习顾问式营销中的实战技巧和每个环节的注意事项。
4. 本课程还设计了分组讨论和现场演练的环节，教师可以观察学员的表现，给出适当建议

**课程时间：**2天，13小时

## 课程大纲：

### 第一章 顾问式营销理念

#### 第一节 顾问式营销的操作要点

1. 深入挖掘客户需求
2. 用中立的立场推荐

3. 了解客户所在领域的语言

4. 当客户的老师和大夫

第二节 资深客户的考虑要点

第三节 “物依稀为贵”——价值取决于稀缺性

第四节 客户需求分析与心理特点

第五节 帮助客户成长与发展

## 第二章 客户开发与突破

第一节 完美销售的特征

第二节 如何突破防线，与客户进行约见

第三节 成功约见客户的致胜话术

第四节 相持阶段的沟通方法——短时多次法

第五节 快速拉近客户距离的四项基本功

## 第三章 高效交谈技巧

第一节 专业与尊重如何体现

第二节 亲和与安全的用语

第三节 挖掘需求有助于拉近距离

第四节 直接需求和间接需求的挖掘

第五节 提问的方式和技巧

第六节 现场演练：第一次拜访客户

## 第四章 资深客户营销礼仪

第一节 干什么像什么——专业服饰与仪表

第二节 迎送礼仪——乘车、站位、顺序

第三节 会议礼仪——准备、座次、程序

第四节 餐饮礼仪——合规、点菜、用语

第五节 不可不知的忌语

第六节 谨言慎行，细节见功夫

## **第五章 强化客户关系，植入理念**

- 第一节 从工作关系到朋友关系的转变
- 第二节 用中立的立场影响高端资深客户
- 第三节 FABE 与 CSVP
- 第四节 出现分歧与异议的处理方法
- 第五节 如何圆润地提出反驳意见
- 第六节 拒绝的艺术
- 第七节 现场演练：向客户植入排他性理念

## **第六章 潜在客户开发**

- 第一节 深入挖掘客户业务状态
- 第二节 探测组织目标和个人诉求
- 第三节 用中立的立场影响需求
- 第四节 用案例来说服和推动
- 第五节 将业务目标与个人诉求相结合
- 第六节 关键时刻的推动话术

## **第七章 大客户运作策略**

- 第一节 成为客户最佳和唯一的选择
- 第二节 找到最终的决策者，展示不可替代的价值
- 第三节 做好操作层面工作，为决策者拍板创造有力环境
- 第四节 大订单业务五大致胜策略
- 第五节 长短组合、远近组合与概念营销
- 第六节 经典大项目案例分析

## **第八章 高效谈判，守住利润的关口**

- 第一节 谈判是利润去留的关键时刻
- 第二节 准备准备再准备
- 第三节 提出比你想要得到的更多的要求
- 第四节 谈判中守住高价的五大技巧

第五节 谈判中的心理学效应

第六节 现场演练：实战谈判。打造个性化的谈判风格

第七节