

## 专业销售技巧 PSS (Professional Selling Skill)

### ❖ 课程收益：培训后您将能够

- 能够对自己的销售技巧做客观的评估
- 树立专业的销售人员形象，获得客户的好感与尊重；
- 掌握规范的销售流程，有步骤地开展销售工作；
- 运用有效的销售技巧解决销售过程中的问题，提高客户的信心
- 通过自我训练很快提高销售业绩；
- 将销售技巧运用于工作和生活，提高个人的影响力。

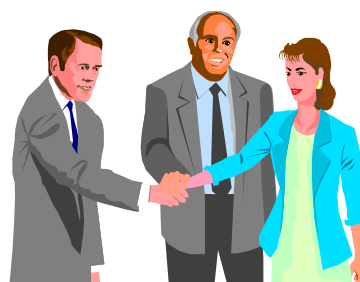
### ❖ 培训内容：

#### ➤ 高度竞争的市场和销售

- 理解销售在一个现代化销售导向企业中所扮演的角色
- 阐述市场销售的主要因素及成功销售的关键
- 剖析客户初期购买的因素，以及在互利互惠的方式下建立长期合作的买卖关系
- GEM 模式

#### ➤ 专业销售人员的必要条件

- 态度
- 知识
- 技巧
- 习惯



#### ➤ 专业化的销售过程

- 介绍专业化销售过程的步骤
- 理解每一步骤在专业化销售过程中的主要性

#### ➤ 展开销售会谈的方法

##### □ 专业化销售的接触阶段

- 学会制造一个好的销售会谈气氛
- 掌握在销售会谈中留下良好印象的方法
- 牢记在接触阶段必须做的和必须避免的行为

演练：你是如何跟客户做“开场白”的？

##### □ 帮助客户发现需求

- 介绍“冰山”原理
- 学会如何使客户产生购买兴趣
- 学会挖掘客户需求和愿望的技巧
- 建立和制造相应的销售工具及小组练习
- 掌握获得客户资料和情报的指导方针
- 有效的人际沟通技巧

实例：当客户说“你的东西太贵了”，怎么办？

#### □ 专业化销售的呈现阶段

- 介绍如何了解自己产品的特性以及客户利益的关系 (FABE)
- 掌握自己产品与客户需求，客户利益之间的关系及分析
- 学会如何呈现能使客户接受的“方案”和“报价”
- 掌握呈现的技巧

#### 学习专业化呈现的指导方针及小组作业

#### □ 专业化销售的决定阶段

- 介绍何为客户的决定
- 学习获得客户购买的技巧，跟进的技巧及主要性
- 学习获得更多交易的基本知识
- 掌握使用销售决定的几种方法
- 理解客户购买的各种讯号和兴趣
- 处理及克服客户购买异议的方法
  - 客户有异议的原因和目的
  - 如何分析异议
  - 介绍一种有效缓解异议并成功克服不利于销售的客户异议的方案
  - 学会如何争取主动积极的态度化异议为问题

#### 现场事例分析

#### ➤ 实践小组及个人学习

##### ( Role Play, 角色扮演)

- 公司销售实情演习
- 实际的个人参与性
- 用演习的方法加强对所学重点的记忆，使学员获得更强的信心