

## **NBSS 系列之一**

# **Sale 之初体验--从“产品导向”到“需求导向”的转型**

**【培训讲师】** 马学军老师

**【课程时长】** 1天（6课时）

**【授课形式】** 讲授+研讨+互动+案例分析+情景模拟

**【课程大纲】**

### **一 . NBSS 顾问式营销流程**

#### **1. NBSS 顾问式营销是什么**

- a) 需求
- b) 服务
- c) 顾问

#### **2.营销与需求的关系**

- a) 营销与推销
- b) 营销与需求的关系

**互动：营销与需求的思考**

#### **3.营销的心理障碍**

#### **4.营销人员的阳光心态建立**

#### **5.马斯洛需求分析**

#### **6.需求的点分类**

- a) 痛点
- b) 痒点

c) 爽点

## 二．如何进行需求分析

1. 需求分析的着眼点

a) 生命周期对于家庭、责任的思考

2. 需求分析的步骤

a) 唤醒需求的重要性

b) 确定需求

c) 促成

d) 结束面谈

## 三．需求分析的工具及话术

1. 需求分析的工具

a) 客户资料表

b) 生活计划表

c) 家庭保障分析表

2. 需求分析话题导入

小组演练：各小组按所给的内容，对客户进行需求分析

## 四．需求分析演练

角色扮演练习

三人一组，分别扮演客户、业务人员和观察者。学员就需求分析进行模拟说明，

结束后进行回馈：业务人员自己→客户→观察者

角色互换，进行下一轮（共进行三轮）

## 五．课程回顾与总结

