

顾问式销售技巧

版权所有：陈泳老师

授课风格：融理念、技巧、案例为一体，体现了参与性、兴趣性、实战性与互动性。

课程时间：1-2天（6H-12H）

【课程目标】

1. 了解世界 500 强大多数企业都在用的拜访技巧销售模式
2. 掌握顾问式销售各种拜访技巧
3. 深刻理解销售是否成功的关键概念：期望、需求、动机
4. 训练中让学员提高思维和技能

【课程特点】 案例丰富、寓教于乐、互动性强

【授课形式】

- ✓ 基本思路探讨
- ✓ 案例分析
- ✓ 公开讨论、小组讨论
- ✓ 作业和练习
- ✓ 角色扮演
- ✓ 实践演练
- ✓ 练习、练习、再练习

【课程大纲】

第一单元：拜访前的准备

1. 分析客户期望、需求、动机
2. 承诺目标和拜访目标
3. 合计一套体现专业信任的提问
4. 生成杜斌方法清单

第二单元：约访客户

1. 分析客户不见你的原因
2. 设计并评估约访脚本
3. 最容易见到客户的脚本
 - 1) 第三方转介绍脚本
 - 2) 目标问题脚本
 - 3) 机会脚本

第三单元：开发期望

1. 识别倾听和提问方法的对错
2. 模拟的情况下，运用三步骤塑造客户

第四单元：建立优势

1. 运用 FABE 链接产品特点与客户期望
2. 运用三步链接公司实力与客户期望

第五单元：获得承诺

1. 顾虑处理
 - 1) 客户顾虑的原因
 - 2) 客户顾虑的六个阶段
 - 3) 客户顾虑处理案例及练习
2. 获得承诺目标
 - 1) 如何获得承诺目标
 - 2) 角色扮演：获得承诺目标

第六单元：评估拜访

1. 评估拜访流程
2. 评估拜访表

第七单元：回顾与小结

1. 你的收获和对你有帮助的方面
2. 行动计划