

高效拜访技巧

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
2. 掌握承诺目标的应用
3. 掌握邀约客户系统方法
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：约见客户

1. 拜访客户的方法论
2. 拜访前的准备
3. 练习：拜访脚本设计

第二单元：承诺目标

1. 拜访客户的目的是什么？
2. 承诺目标
 - 1) 什么是承诺目标
 - 2) 承诺目标的内容
 - 3) 承诺目标常见错误分析

第三单元：信任建立

1. 销售信任的四种手段
 - 1) 专业形象
 - 2) 专业能力
 - 3) 共通点
 - 4) 表现诚意
2. 演练：如何建立信任

第四单元：获取信息

1. 破冰与暖场
2. 有效倾听六技巧
3. 五类提问方法

第五单元：给予信息

1. 什么是真正的优势
 - 1) 深挖产品优势
 - 2) 往深了找
 - 3) 往大了找
2. 跟对手有什么不同

第六单元：获得承诺

1. 四类承诺类问题
2. 何时要承诺（成交）-信号
3. 异议处理：LSCPA

要点回顾 | 问题答疑