

增值式销售八大技巧

-顾问式销售升级课程

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）

【课程背景】

销售主要是销售人员和客户之间的一种交流。这种交流无论是达成合作还是没有达成合作，销售人员都要让客户感觉到交流的增值性，这样我们的销售就能长期跟客户保持联系，逐渐就会成交那么我们的销售额就会逐渐上升，而客户也能感受到他们购买了能真正符合需要的产品、超值服务或有建设性建议。反过来说，如交流过程没有让客户感觉到增值，客户和销售人员相互不理解那么客户也就跑掉了。

本课程可以帮助学员掌握商务实战中专业化的增值销售技能、高效沟通的技巧、良好的异议处理技术能力，人生智慧提升，更使学员能了解到增值式销售理念，进而提升销售人员在此方面的工作能力与销售技巧。

【课程目标】

1. 了解让客户喜欢你的销售模式
2. 掌握增值式销售各种销售技巧
3. 深刻理解销售成功的关键三大理念
4. 训练中让学员提高技能，开悟智慧。

【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

【课程大纲】

第一单元：增值式销售价值诠释

1. 什么是增值式销售
2. 增值式销售给客户及销售带来哪些值
3. 增值式销售的使命
4. 增值式销售理论框架介绍
5. 增值式销售标志性理念
6. 增值式销售增值逻辑

第二单元：给客户带来哪些增值

1. 为什么要给客户带来增值？
2. 客户增值分类
 - 1) 有形增值（物超所值的超级赠品价值塑造）
 - 2) 无形增值（帮助客户提升最关注的业务能力）
 - 3) 人际增值（成为客户的良师益友）
3. 课堂游戏：把梳子卖给和尚
4. 课堂练习：设计您公司的产品增值方案

第三单元：公司平台塑造

1. 是否判断：销售就是销售自己！您同意吗？
2. 挖掘公司独特价值（头脑风暴法）
3. 展示公司独特价值

第四单元：增值式销售技巧

1. 承诺目标
 - 1) 什么是承诺目标
 - 2) 如何设计承诺目标
2. 信任建立
 - 1) 专业形象
 - 2) 专业能力
 - 3) 共通关注
 - 4) 表现诚意
 - 5) 个人魅力
3. 开发期望
 - 1) 期望与动机的区别
 - 2) 倾听和提问方法
4. 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
5. 获得承诺
 - 1) 顾虑处理
 - a) 客户顾虑的原因
 - b) 客户顾虑的六个阶段
 - c) 客户顾虑处理案例及练习
 - 2) 获得承诺目标
 - a) 如何获得承诺目标
 - b) 角色扮演：获得承诺目
6. 成交技巧
 - 1) 成交信号
 - 2) 成交技巧

第五单元：增值式销售理念

1. 成功是因为态度
 - 1) 成功 100%因为态度分析
 - 2) 增值式销售需要的学习态度
2. 成交一切都是为了爱
3. 认识我很荣幸

第六单元：智慧让客户离不开你

1. 智慧从心开始
 - a) 儒家：阳明心学，心即是理
 - b) 释家：因果智慧，解决问题
 - c) 道家：虚怀若谷，养生智慧
2. 人生 12 个字智慧
时间、空间、角度、阴阳、平衡、始终

回顾与小结

1. 你的收获和对你有帮助的方面
2. 行动计划

增值式销售理论框架

