



精研需求 精准销售

——加油站大客户开发三板斧

辛伟征



课程背景

课程背景

很多加油站销售人员，对于如何有效开发大客户：应具备什么样的心态；怎样的销售流程，每一步的要点；如何有效把握客户需求，引导客户购买；如何有效展示解决方案、化解客户异议、有效促单，实现成交？充满疑惑，甚至是，一些从事销售工作很多年的老销售员，大客户成交率也很低…

因此，需要帮助销售人员掌握大客户开发的方式和技巧，进而提升成功率，就非常重要！

本课程将针对以上问题，一一进行讲解剖析，从“道、法、术、器”各个层面，培训顾问式销售流程与技巧方法，帮助销售人员树立良好的销售心态，掌握精准的客户拜访、交流、需求发掘、异议处理、促进成交的实战技巧！

课程特点

- ✓ **系统专业，逻辑严密；**
 - 在内容设计上专门针对现场销售人员进行设计，针对性强。在内容的组织上是由浅入深，逻辑严密。
- ✓ **案例丰富，贴近实际。**
 - 每个理论教授部分，都会有演练、角色扮演等支撑着，使学员不会感觉到是在学习一些空洞和遥远的理论，而感到乏味。
- ✓ **接近实战，在演练中学习。**

- 1-2 天课堂理论讲授和演练、角色扮演、录象、小组讨论、体验等互动环节交替。

培训方式

大约有 50%是理论讲授部分，另外 50%是演练、角色扮演、讨论等互动环节，以帮助学员尽快理解、掌握、使用有关模型。

培训对象

本培训适用于加油站大客户销售人员。



课程内容一览

1 知己：顾问式销售认知

1.1 销售者的四大角色

1.1.1 朋友：平等互助

1.1.2 医生：对症下药

1.1.3 侍者：客户第一

1.1.4 导演：掌控全局

1.2 顾问式销售四特点

1.2.1 望

1.2.2 闻

1.2.3 问

1.2.4 切

1.3 客户从我们采购油品三大原因

1.3.1 追求快乐

1.3.2 远离痛苦

1.3.3 即时抵达

2 备战：客户拜访前准备

2.1 客户筛选

2.1.1 加油站客户在哪

2.1.2 拜访哪家客户

2.2 成功约访

2.2.1 五步曲

2.3 拜访准备

2.3.1 心态

2.3.2 仪表

2.3.3 资料

2.3.4 策略

3 共创：需求调研与精准解决

3.1 面谈开场：求同存异

3.1.1 老爱李嘉欣

3.1.2 有效赞美

3.2 四问交流：深挖需求

3.2.1 问现状

3.2.2 问困难

3.2.3 问暗示

3.2.4 问解决

3.3 方案展示：直击要害

3.3.1 BFABE

3.4 异议解除：适时逼单

3.4.1 拜访成果

3.4.2 行动收结