



门店业绩提升四密码

——门店拓客与异业联盟

辛伟征



课程背景

课程背景

很多销售人员，对于如何有效拓展客户：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，客户成交率也很低…

同时，在现在这个万物互联的时代，门店要想单纯依靠单打独斗，已经很难立于不败之地，那么如何与外部结盟，如何实现双赢，如何高效进行异业联盟谈判呢？

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，掌握精准的客户交流、需求发掘、异议处理、促进成交、异业联盟的实战技巧！

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。

- 1-5 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

本培训适用于店长、门店管理层、门店销售人员。



课程内容一览

1 知彼知己：门店客户营销认知

1.1 顾客在哪儿

- 1.1.1 三定原则
- 1.1.2 商圈调查
- 1.1.3 潜在客户分析
- 1.1.4 竞争对手分析

1.2 顾客要什么

- 1.2.1 顾客画像
- 1.2.2 顾客需求分析
- 1.2.3 顾客痛点
- 1.2.4 顾客全生命周期管理

1.3 我们的核心价值是什么

- 1.3.1 帮助顾客解决什么问题

1.4 我们的资源和优势是什么

- 1.4.1 独特价值

1.5 销售者的四大角色

1.5.1 朋友：平等互助

1.5.2 医生：对症下药

1.5.3 侍者：客户第一

1.5.4 导演：掌控全局

1.6 顾问式销售四特点

1.6.1 望

1.6.2 闻

1.6.3 问

1.6.4 切

1.7 客户购买三大原因

1.7.1 远离痛苦

1.7.2 追求快乐

1.7.3 即时抵达

2 百战不殆：门店客户营销五问

2.1 什么是流量思维

2.1.1 漏斗模型

2.2 如何让顾客来

2.2.1 如何让顾客知道我们在哪儿

2.2.2 顾客为什么来我们这儿

2.2.3 种锚策略

2.2.4 实力宣传策略

2.2.5 活动策划与宣传

2.2.6 扫街

2.2.7 电话邀约技巧

2.2.8 线上种草要点 朋友圈、抖音等

2.3 如何让顾客买更多

2.3.1 开口营销

2.4 如何让顾客留下

2.4.1 卡类营销

2.4.2 顾客档案

2.4.3 情感链接

2.5 如何让顾客转介

2.5.1 创造惊喜

2.5.2 引导转介客户

3 即刻赢战：门店现场客户成交

3.1 做好铺垫好开口

- 意识的改变：问答赞工具
- 热情的服务：开口营销的基础
- 有效的赞美：万能赞美公式工具
- 真诚的关心：如何实现走心

3.2 开口营销三步曲

- 挖坑：引发顾客兴趣七种方法
- 填土：引导顾客了解我方优势
 - ◆ B+FABE 工具
 - ◆ 话术设计四步法
 - ◆ 话术表达四化决
- 夯实：引导顾客做决策促成交
 - ◆ 成功逼单六法促成交

3.3 异议化解好成交

- 常见五大顾客异议
- 异议化解三种绝招
- 价格异议处理秘籍

4 合作共赢：门店异业联盟构建

4.1 异业联盟三大条件

4.1.1 异业联盟合作的基础

4.1.2 潜在对象筛选

4.2 联盟成功约访

4.2.1 成功约访五步曲

4.2.2 拜访准备

4.2.2.1 心态

4.2.2.2 仪表

4.2.2.3 资料

4.2.2.4 策略

4.3 面谈开场：求同存异

4.3.1 老爱李嘉欣

4.3.2 有效赞美

4.4 四问交流：深挖需求

4.4.1 问现状

4.4.2 问困难

4.4.3 问暗示

4.4.4 问解决

4.5 方案展示：直击要害

4.5.1 BFABE

4.6 异议解除：适时逼单

4.6.1 拜访成果

4.6.2 行动收结

4.7 联盟合作监控

4.7.1 顾客转化率

门店拓客是一场战争，
知己知彼、纵横捭阖，方能百战百胜！