



## 展会营销技巧培训

### 课程背景

面对纷至沓来的展会邀请，企业对是否参加展会，参展能给企业带来哪些利益，该如何充分利用会展传播企业的信息，如何与强大的对手同台竞出等一系列问题都心存疑惑。这就涉及到了如何真正让展会发挥作用，本课程的目的就是将展会的作用通过严谨细致的工作发挥到极致，为企业拿下更多订单。

### 课程目标

### 课程对象

销售人员

### 课程时间

1-2 天

### 课程方式

授课 40%（互动引导）+小组练习 20%+现场模拟演练 40%

### 课程大纲

#### 第一部分 展会活动前的准备

##### • 客户邀约

思考：找到你的客户线索的方法？

思考：客户邀约你遇到过这样的问题吗？

- 1) 客户不愿接听你的电话？
- 2) 客户说忙，来不了？
- 3) 客户答应说来，结果没到场？

##### • 有效的邀约话术

- 1) 邀约的开场白
- 2) 邀约话术的 6 大核心要点
- 3) 邀约过程中的异议处理

##### • 邀约信息的整理

##### • 展会物料的准备

思考：有哪些对拓展客户的有用物料？

##### • 参展人员的准备

##### • 工作职责及分工

##### • 培训计划制定

- 行业发展趋势培训
- 企业及产品知识培训
- 竞争分析培训
- 运营模式培训



展会政策、制度、分工及工作流程培训

展会特征的培训

展会礼仪礼节培训

展会标准话术培训

展会现场接待技巧培训（以上培训内容只展开此部分内容，如需其他部分的展开，提前告知）

## 第二部分 展会现场的接待

### • 展会现场引流的技术

### • 现场沟通技巧

- 判断客户的类型：看客、玩客、潜客
  - 思考：活动销售中你遇到过这样的问题吗？
    - 1) 一个看起来意向强烈的客户，跟踪了很久\*\*终没有成交？
    - 2) 客户来的太多接待不过来？
    - 3) 明明有机会成交的客户，由于照顾不周走掉了？
- 让客户开口说话，建立客户的信任感
  - 思考：客户接待时你遇到过这样的问题吗？
    - 1) 客户一言不发
    - 2) 客户说随便看看
    - 3) 总是找不到和客户开场合适的话题
- 客户需求的探询
  - 思考：客户需求探询阶段你有没有遇到过这样的问题？
    - 1) 不知道该了解客户的哪些信息？
    - 2) 不知道如何从客户的信息中分析客户的需求？
    - 3) 客户不愿意告知自己的信息？
  - 思考：需要了解客户的哪些信息？
    - 1) 基本信息
    - 2) 需求信息
  - 练习：探询需求技巧现场演练
- 高效的产品及招商政策的介绍
  - 1) 介绍的 FAB 法
  - 2) 产品介绍体验篇对于可以让客户体验的产品进行讲解
- 客户异议的处理
- 促单成交技巧
  - 1) 从众心理
  - 2) 短缺效应
  - 3) 承诺一致

## 第三部分 展会后的客户跟踪技巧

思考：客户跟踪维护是你有没有遇到过这样的问题？

- 1) 客户不愿意接听你的电话？
- 2) 客户接听了电话说再考虑考虑？
- 3) 客户接听了电话说需要的时候联系你？



- 初次接待后客户离开时的伏笔
- 客户信息的分析
- 确定关键决策人
- 客户跟踪回访的技巧
  - 1) 开场白
  - 2) 谈话过渡
  - 3) 了解情况
  - 4) 提出请求
  - 5) 要求承诺
- 与客户建立情感关系的手段和方法
- 合作后的客户转介绍  
(全文完)