

# 线上和微信销售技巧

## 课程背景：

在现代社会中，随着节奏的加快，存在着一种典型的销售模式，那就是线上销售。如何看待线上销售，又如何处理好线上销售呢？如何做好线上销售的准备工作，更加有的放矢呢？如何开场，引起客户的兴趣，维持线上的交流？如何推介产品，有如何应对异议，推动成交呢？

## 课程说明：

《线上和微信销售技巧》对需要进行线上销售，并达成结果的企业电销人员提供了相关技能。

《线上和微信销售技巧》课程就是帮助企业电销人员掌握线上销售的特点，知晓开场用语并引发兴趣，知道如何推介产品并处理异议，知晓如何推动成交或达成结果，从而进一步增强自信，获取成功，完成企业交待的任务。

## 课程收益：

《线上和微信销售技巧》课程就是帮助企业电销人员掌握线上销售技能，不断提升自身的素养，最终获取线上销售的成功。

《线上和微信销售技巧》将有助于您实现以下目标：

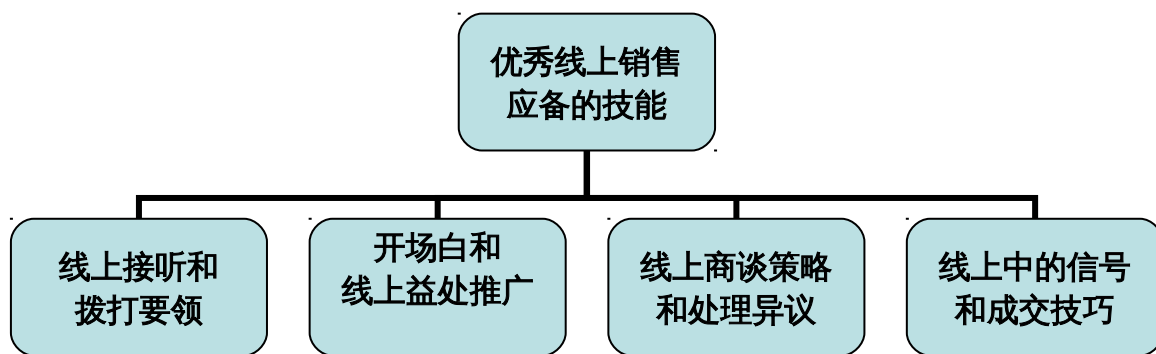
- 了解线上销售工作的特点，并做好充足的心理准备
- 学会线上销售前的准备工作，从而提升线上效率
- 能够有效使用线上中的各种技能，从而获得相应成果
- 在线上销售后能够分析自身的优势和不足
- 能为企业线上销售模式提出改进意见

**课程时间：**2天，6小时/天

**课程对象：**有渠道管理需求的销售主管、经理等

**课程方式：**授课、视频、互动、小组练习、案例讨论等

## 课程模型：



## 课程大纲

### 第一讲：线上沟通的特性与模式

#### 一、什么是线上沟通

##### 1. 线上沟通与其它沟通方式之不同

1) 多种沟通方式对比

##### 2. 线上沟通的要点

1) 线上特点和不足

2) 线上沟通中的同期声

#### 二、应用线上的特性，做好销售工作

##### 1. 善用你的“表情”

1) 你的表情会被听见吗？

##### 2. 吸引人的语音 VS 厌烦的声音

1) 你失败的原因？

2) 锻炼你的语音

案例：陌生接触，找到相关负责人

#### 三、微信营销的特点

##### 1. 互联网的魅力

##### 2. 微信的特色

##### 3. 善用微信的裂变功效

### 第二讲：好的开始时成功的一半

#### 一、好的开端

##### 1. 做一个受欢迎的销售

1) 注重线上礼仪和微笑

2) 提高声音的感染力

3) 适应客户的沟通风格

4) 真正关心客户

##### 2. 开场白

1) 写出吸引客户的开场白

2) 赞美客户的词语

3) 激情造就销售

#### 二、专业优势

##### 1. 对项目及业务的重点了解

1) 用专业打造卓越

2) 了解自己产品的 FABE

## 2、了解竞争对手

- 1) 了解竞争对手的优劣
- 2) 影响客户决策

演练：线上和微信销售技巧开场和产品介绍

1. 开场白（阶段式开场白）
2. 产品介绍（现场 CALL OUT 给客户）

案例：客户有需求的第一个线上

## 第三讲：线上商谈和异议处理

### 一、线上商谈策略

#### 1. 精选有效客户

- 1) 了解客户的基本信息
- 2) 精选有效客户的方法
- 3) 潜在客户需求分析

#### 2. 有效引导客户需求

- 1) 调整发问方向
- 2) 提供建议方式

### 二、处理异议

#### 1. 异议的分类

- 1) 异议的类型
- 2) 异议背后的需求

#### 2. 针对性异议处理策略

#### 3. 处理客户异议的技巧

案例：进一步接触，建立信任关系

## 第四讲：线上中的信号和成交推动

### 一、线上中的成交信号

#### 1. 捕捉线上中的成交信号

- 1) 语言表达
- 2) 顿挫和提问

#### 2. 线上中的成交目标

- 1) 何为成交
- 2) 设定阶段性目标

### 二、线上中的成交技巧

#### 1. 成交原则

- 1) 成交推动的假定原则
- 2) 成交推动的蛻让原则

#### 2. 好事不过三

- 1) 成交步骤
- 2) 客户的选择心理

### 三、有效结尾

1. 结尾的重要性
2. 感谢客户

### 四、持续跟进，赢得客户信任

#### 1. 跟进客户的方式

- 1) 微信模式

- 2) 语音型
  - 3) 社交圈
  - 2. 赢取客户的信任**
  - 1) 建立良好的人际关系
  - 2) 解决客户的问题
- 案例：推动客户成交

## 第五讲 线上销售人员的自我管理

### 一、目标管理

#### 1. 制定销售计划表

- 1) 工作计划表的制作

#### 2. 目标和计划视觉化

- 1) 办公室 5S 管理

### 二、你的资源

#### 1. 销售目标预估及管理

- 1) 销售管理表格

#### 2. 获取客户资源的方法

- 1) 各种资源优缺点

#### 3. 有效管理客户名单

### 三、时间管理

#### 1. 时间管理的原则

#### 2. 提高效率，获取成功

### 四、压力和情绪管理

#### 1. 压力的作用

#### 2. 管理你的情绪

案例：一名优秀的线上销售人员

## 第六讲 回顾与探讨，理解线上销售的关键

### 一、回顾线上销售关键要素

#### 1. 回顾和总结

#### 2. 制定个人行动计划

### 二、行动计划交流

#### 1. 行动计划交流

#### 2. Q&A