

# 销售之道

## 课程背景：

销售人员面对加盟商的时候，是否存在以下疑问。

- 加盟商认为你对他不够关注，仅仅在推销你的产品？
- 你过多关注于你自身的产品，而没有帮助加盟商解决问题？
- 加盟商老是质疑你的产品，而且对条款非常挑剔？
- 即使成交一单，也不知道后续的结果会怎么样？

## 课程说明：

《销售之道》着眼于加盟商推动与销售，如何提升终端对合作的意愿，愿意购买和使用公司产品，并能够积极进行推广；如何营销自身的产品和服务，使得加盟商更青睐于该产品，形成良性的循环，最终为企业赢得市场和口碑。

本课程帮你从本质上了解销售艺术，学习加盟商的合作驱动模式，以及后续的服务和支持模式。最终能够赢得加盟商合作，并最终赢得加盟商的偏好。

## 课程收益：

《销售之道》可以使营销人员发挥真正的“顾问”功能，改变他们提出问题，谈论产品(服务)的方式。《销售之道》能够让营销人员真正成为加盟商的朋友，是提供信息、分析需求、引导资源，推动项目的达成者。

在本课程中，学员将会学习和掌握销售的理念和思维方式，掌握加盟商和消费者驱动模式，尤其是作为销售顾问角色发挥应有的作用。

《销售之道》将有助于您实现以下目标：

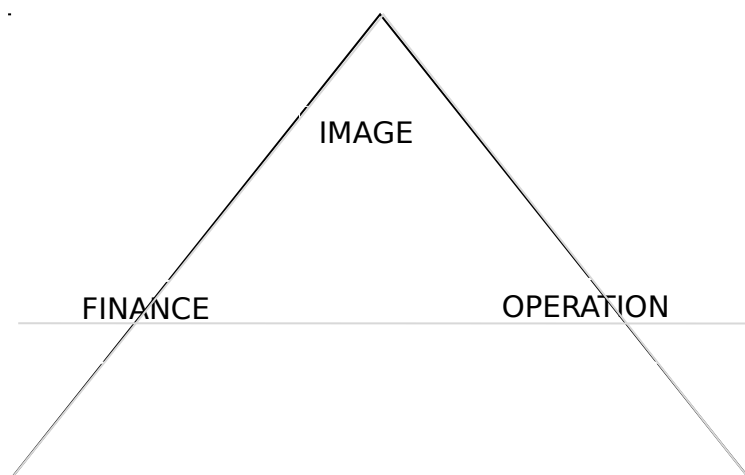
- 更正确的销售理念和思路；
- 学会理解加盟商，分析加盟商；
- 掌握加盟商心理学和影响购买决策的因素；
- 挖掘加盟商需求，提供适合的解决方案；
- 根据加盟商的实际，提出给予下游加盟商的售卖点；
- 以市场为导向，获得加盟商口碑和品牌形象

**课程时间：**1天，6小时/天

**课程对象：**主要面向加盟商经理、销售经理、售前顾问、销售总监、销售代表等。

**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：销售之道的总体概念

#### 一、正确理解销售之道的概念

##### 1. 关于销售之道

- 1) 销售目标？
- 2) 销售之道的内涵？

##### 2. 销售之道的流程

- 1) 各流程之间的相关性

#### 二、加盟商关系的罗盘指针

- 1) 加盟商关系的积极性和消极性
- 2) 加盟商关系的罗盘指针

### 第二讲：销售之道的流程

#### 一、销售之道的流程--融入加盟商

##### 1. 融入加盟商的重要性

- 1) 什么是融入加盟商
- 2) 融入加盟商的重要性
- 3) 小组讨论：你如何融入加盟商

##### 2. 从个人话题切换到商务话题

- 1) 被动切换话题
- 2) 主动切换话题
- 3) 拨动加盟商关系罗盘

#### 二、销售之道的流程--了解加盟商需求

##### 3. 了解加盟商需求的重要性

- 1) 什么是了解加盟商
- 2) 了解加盟商的重要性
- 3) 运用问题技巧

##### 4. 积极的倾听技能

- 1) 积极的倾听方式
- 2) 避免消极的倾听方式

#### 三、销售之道的流程--售卖收益

##### 5. FAB 方法

- 1) FAB 的售卖技能
- 2) FAB 联系

##### 6. 加盟商需求金字塔

- 1) FOI 的介绍
- 2) FOI 的运用

##### 7. 游戏--一次销售会面过程

- 1) 游戏开始--游戏结束（45 分钟）
- 2) 游戏心得分享
- 3) 游戏点评和探讨

工具运用：加盟商信息表练习

### 第三讲：加盟商驱动因素

#### 一、加盟商驱动因素

## 1. 加盟商驱动因素介绍

- 1) 什么是加盟商驱动
- 2) 加盟商驱动模型 (FASCAR)
- 3) 理解 FASCAR

## 2. 加盟商驱动因素实际案例

- 1) 加盟商需求实例
- 2) 加盟商驱动因素
- 3) 如何售卖加盟商利益

## 二、加盟商异议处理

### 1. 加盟商异议介绍

- 1) 常见异议
- 2) 应对成本、价格、交期、质量等压力
- 3) 其他各种异议处理分享

### 2. PLUS 解决方案

- 1) 理解 PLUS
- 2) PLUS 运用案例
- 3) 异议处理游戏演练

### 3. 运用你的谈判筹码

- 1) 你的谈判力量
- 2) 创造性地建立筹码
- 3) 处于劣势地位时的谈判技巧

## 三、成交技巧

### 1. 成交信号分析

- 1) 肢体和表情
- 2) 语言信号

### 2. 成交技巧运用

- 1) 成交技巧介绍
- 2) 各种成交案例分享

### 3. 加盟商满意度检查

- 1) 询问满意度
- 2) 获得购买承诺

## 第四讲：培养加盟商忠诚度

### 一、加盟商期望值

#### 1. 管理加盟商的期望值？

- 1) 如何预测加盟商的期望值
- 2) 如何引导加盟商的期望值
- 3) 如何管理并满足加盟商的期望值

#### 2. 加盟商的感知

- 1) 加盟商期望值 VS 加盟商感知
- 2) 你关注加盟商的感知吗？

### 二、加盟商体验和忠诚度

#### 1. 加盟商购买产品和服务的体验

你打造加盟商体验了吗？

#### 2. 加盟商的体验峰终

- 1) 你注重峰值了吗？

2) 你有效结尾了吗？

### **3、加盟商体验和忠诚度**

1) 忠诚加盟商的特点

2) 忠诚加盟商的利益

**总结 回顾与探讨，理解销售之道的要素**

#### **一、回顾《销售之道》各种要素**

**1. 回顾《销售之道》的各个方面**

**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**