

# 终端实战营销技巧

主讲：胡金华

## **课程对象：**

营销人员

## **课程时长：**

1天 pm9:00—12:00 pm14:00-17:00

## **课程大纲：**

### 一、销售准备

- 1、销售概述
- 2、购买决策过程
- 3、顾客脑海中的产品概念
- 4、客户购买心理
- 5、销售的7个步骤
- 6、销售前的准备工作

### 二、客户拜访

- 1、拜访客户常用方法
- 2、拜访客户的重点工作
- 3、拜访客户获得的目标

### 三、需求了解

- 1、5W2H方法

2、需求了解程序

3、需求了解的技巧

四、产品介绍

1、介绍产品的关键点

2、介绍产品需要注意的细节

3、介绍产品的说服技巧

五、产品演示

1、演示的目的

2、演示前的准备工作

3、演示前的注意事项

4、演示中的注意事项

六、提供方案

1、提供方案的时机

2、提供方案的注意事项

七、成交签约

1、提出签约的3大技巧

2、如何应对客户的疑虑

3、如何应对客户的抗拒点

**备注：本课程将根据企业实际培训需求予以适当调整，形成唯一的解决方案。**