

情感营销

—讲故事拿订单

课程背景

市场竞争越来越惨烈，传统的销售方法正越来越失效。故事作为自古以来人类交流的基本形式，以其独特的特性得以传承和发展，基于故事更容易被人类所接受，有些时候一句话就是一个故事，《情感营销—讲故事拿订单》课程从故事的结构、设计和演绎等多个维度全面训练销售人员用故事拿订单的思维方法，从而提升销售人员的销售沟通技能。

课程收益

- 学会用讲故事的方式向顾客进行产品销售；
- 重新帮助销售人员销售故事结构设计；
- 快速提升销售人员的故事表达能力与技巧
- 整理企业品牌与服务故事提升销售竞争力
- 帮助学员利用讲故事的方式获得销售订单。

时间安排

1、课前预习

看一部电影：观看电影《海底总动员》

读一首诗歌：朗读郭小川的《望星空》

写一个故事：每人写一个简短销售故事

2、课程练习

尽量安排 5-6 个小组，每组 5-6 人以内
每个故事训练项目都会有学员进行展示

3、课后作业

每位学员建立 24 个销售故事案例库

每位学员在班级微信群分享自己的故事

课程大纲

第一单元、为什么我们需要故事

1、围坐篝火旁—故事的力量

- 关于狩猎、搏斗的史诗动作故事
- 关于人类战胜自然力量的传说
- 关于未来不朽传奇的神话

2、讲故事成为销售新利器

- 讲故事的三大特点
- 让系统 1 做决策

第二单元、销售中适合讲故事的场景

- 推销（品牌、产品、服务、自己）
- 教育顾客
- 回应顾客的异议
- 激励顾客成交
- 想象（不买的损失、买后的场景）

实战演练：判断故事与事实的区别

第三单元、创建你的销售故事

- 1、个人故事——向客户推销自己
 - 一次最成功的销售经历
 - 一次最失败的销售经历
 - 对我们有重要影响的人
 - “阅读”带给我们的启发
- 2、品牌故事——向客户推销品牌
 - 掌门人的故事
 - 创业过程中的重大事件
 - 企业曾经遭遇的危机
- 3、产品故事——向客户推销产品
 - 产品的诞生
 - 产品的设计理念
- 4、服务故事——向客户推销服务
 - 服务故事的四个维度
- 5、主题故事——向客户推销理念
 - 处理客户异议
 - 激励客户成交

实战演练：用故事回应客户的异议

第四单元、工匠精神打磨故事

- 1、 创造故事的细节
 - 时间和地点
 - 构建场景（画面感）
 - 人物对话
- 2、 制造故事的冲突
 - 左右为难
 - 出乎意料
- 3、突出故事的主题
 - 打造一句话“金句”
 - 突出主题重复技巧
- 4、故事结构的设计
 - 顺序、倒叙、插叙

实战演练：对销售故事进行打磨

第五单元、演好故事精彩呈现

- 1、演好故事的表达技巧
 - 语言技巧（语言语调、肢体语言）
 - 讲故事的节奏
 - 沉默的应用

实战演练：朗诵并解读诗歌《望星空》

- 2、演好故事的技巧提升
 - 借用道具（客户见证）

- 五感代入真实场景
- 音乐对故事的影响

视频欣赏：舞蹈故事《同行》片段

第六单元、建立你的销售故事库

- 故事的多面性
- 建立属于你的故事库

综合练习：指定物品命题故事

第七单元、课程输出

- 1、为企业量身打造 2-3 个品牌故事
- 2、为每名销售人员打磨一个推销自己的故事
- 3、为企业打磨 2-3 个产品故事



学员评价：

《情感营销-讲故事拿订单》，这门课程以新颖的设计和大量的案例作为铺垫，并结合实用的表格工具，从故事的角度出发重新审视销售，以寻求差异化突破口。案例分析挖掘深刻，销售人，销售事，讲到了学员心里，让学员认识到了问题，体悟到关键。故事呈现方面，提出很多实用的方法，而且易于应用操作，辅助相关表格工具，以故事为中心，连带除了许多销售方法和管理方法；李老师专业度极高，对于销售具有长期理论和实践的功底，且课堂氛围很好，笑声不断，但是笑声中带有深度的思考。

原周大福珠宝内训师——周国辉

(全课程目录完)