

《工业品产品介绍及营销话术》课程大纲

课程背景

工业品的销售有五大特点：

- ◇ 项目成交周期较长，技术指标复杂，需多次沟通才能解决问题；
- ◇ 项目销售金额偏大，客户选择供应商非常慎重；
- ◇ 非常重视售后服务，作为选择供应商的重要因素；
- ◇ 客户选择供应商非常慎重，需经过多个部门来决心；
- ◇ 人与产品缺一不可，甚至人比产品来的更重要；

——因而从事**工业品销售的难度更大，对销售人员的能力和素养要求更高**，工业品销售人员不但要懂市场，而且要懂产品，懂技术；不但是销售策略的规划师和谋划者，而且是销售工作的执行者和推动者。不但要了解客户的核心需求，而且掌握客户决策人的性格特征，兴趣爱好，价值取向等。不但需具备卓越的沟通能力，敏锐的洞察能力，快捷的反应能力以及果敢的决策能力；而且还需要具备人脉管理能力，资源调配能力，过程管控能力等。

课程收益

- **了解工业品销售技巧，学习工业品营销话术，掌握常用的成交促成法**
- **知道工业品产品介绍（结合PPT）时的注意事项，学习如何将过于“技术型”的产品介绍，转换成非技术人员也能懂的方案，掌握突出营销重点的方法**

课时：1天

课程人数：30人左右为佳

参加对象：职场各层级员工

培训形式：理论50%，演练30%，案例讨论、经验分享、答疑20%

课程内容：

一、为什么做营销？（0.5小时）

- 为什么营销如此重要？
 - 会营销的人将在工作和生活中获得哪些好处？
 - 工业品营销人员的成长历程
 - 营销菜鸟
 - 营销中鸟
 - 营销老鸟
- 工作态度、工作习惯、客户沟通、口头禅

二、工业品产品介绍（结合PPT）时的要点（1.5小时）

- 了解听众信息
- 产品介绍的结构：如何呈现清晰的逻辑
- PPT的设计：图形化、用图表说话
- 如何做引人入胜的开场白
- 突出重点的原则与方法
- 如何将“技术型介绍”转换成非技术人员也易理解的“产品介绍”
- 如何结尾

三、工业品营销技巧 (2小时)

- 营销的原则：尊重原则、互动原则、人性原则
- 产品介绍的四方法
 - 独特细节展示
 - 独特过程展示
 - MAN 法则和 FAB 法则
 - 羊群效应
- 客户需求挖掘
 - 四级提问法挖掘客户需求
 - 车轮战术挖掘客户需求
 - 揣摩技术挖掘客户需求
- 客户异议处理
 - 万能异议处理谋略
 - 16 种常见异议处理
- 促成技巧
 - 客户抛出的“绣球”
 - 把“美人”抱回家
 - 哭单、逼单、跪单

四、商务沟通技巧及营销话术训练 (3小时)

- 观察的技巧
- 聆听的技巧
- 恰当的提问——最棒的销售是最会讲的，还是最会问的？
 - 问题分几种，各有什么用途？
 - 工业品销售 SPIN 销售的四种问题
- 有效的表达
- 营销话术训练 【全体开口练】
 - 反馈积极的一面

- 反馈具体而非贴标签
- Yes...but...到 Yes...and...
- 用“你能…吗？”代替“你必须”
- 不要找妈妈要找爸爸
- 问答赞
- 对不起，非常抱歉！
- 对对对，您说的对
- 您是加一个蛋，还是两个蛋？
- 说对方感兴趣的利益点