

# 营业厅门店销售技巧提升

## 【课程背景】

在营业厅销售中人员是创造品牌竞争优势的主要来源之一。然而人员并非生而优秀，只有通过强有力地培训才有可能成为优秀，追求卓越。

## 【课程收益】

- 1、通过培训提高销售导购员销售意识；
- 2、通过培训使学员完善自己的销售技巧，提高业务水平；
- 3、营业厅终端操作和实战培训提升的完美结合，助企业几何级销量增长；

## 【课程大纲】

### 引言开场：

你看到什么？（看视频，引出培训的价值和意义）

你想学到什么，取决你想注意和得到什么。

看当今竞争的激烈，引出培训主题

如何学习，引导学员正确的听课方法。

### 课程启航：团队建设

- 1、游戏：桌摆分布：建构理念前的瓦解动作
- 2、游戏：怒海求生：小组确定、机制及目标制定

### 第一单元：让你的客户尖叫

- 1、 营业厅销售的“三”个代表
- 2、 客户尖叫的“三”个理由
- 3、 人—“香菜”的启示
- 4、 货—“视觉”脑的呈现
- 5、 场—“创造”脑带来的“未知”
- 6、 营业厅门店销售中 人、货、场 对客户分别带来的作用
- 7、 “服务”是最好的敲门石！

### 第二单元：客户购买的是“感觉”

- 1、视频《泉城之恋》
- 2、客户购买的是。。。？
- 3、看医生的启示—挖需求的四个步骤

- 4、看医生的启示—挖需求的四个层次
- 5、李子到底是该“酸”还是该“甜”
- 6、洞察客户行为之 DISC
- 7、DISC 四类型客户分别的购买行为探索。。。。
- 8、团队演练：DISC

### **第三单元：销售靠引导—故事的力量**

- 1、 故事的演绎
- 2、 钓鱼前要知道鱼爱吃什么
- 3、 顾客购买过程中的七个心理阶段分析
- 4、 不同类型顾客的消费特征
- 5、 “迎”的五个方式
- 6、 “跟”的五个注意点
- 7、 “连”的五个信号
- 8、 “开”的五个技巧
- 9、 实战演练

### **第四单元：课程总结**

- 1、 爱出者爱返，福往者福来