



《王道会销》课程方案

【课程背景】

传统的一对一销售模式，效率极低，拖垮了企业发展之路！如何面对众多人进行会议式销售是重中之重！企业需要招商路演、融资路演、产品项目路演，一对多的表达极大地提升了企业效益！

【课程对象】

企业全员

【课程时长】

1天——4天3夜

【课程风格】

讲授+案例+视听+实操+研讨+游戏+分享+问答+工具+冥想+PK等

【导师介绍】

王晨琛：全国十佳青年演讲家；清华大学人文学院演讲口才课导师；著名电视栏目明星嘉宾特约指导老师；CCTV栏目宣讲发言人；王道会销创始人、王道会销策划专家；众多企业会销落地专家（目前无一场0成交记录）。

【课程内容】

一、 蕴育作茧

- 1、 从会销高手身上，我们看到什么？
- 2、 会议营销的特点是什么？目的是什么？灵魂是什么？
- 3、 会议营销的准备——会销百宝箱
- 4、 会议营销团队的打造
- 5、 会销中如何运用态势语？
- 6、 会销中如何运用有声语言？
- 7、 会销中如何使用道具？
- 8、 会销中如何控场？

二、破茧化蝶

- 1、 开场一定要解决的三大问题。
- 2、 会议营销如何进行最有说服力的自我介绍？
- 3、 如何使用典型案例？
- 4、 如何塑造产品并让听众充满期待？
- 5、 如何将产品横向纵向比较？
- 6、 如何引出公司？如何塑造企业文化？如何塑造团队？

三、一飞冲天

- 1、 最抓心的会议营销的流程是什么？
 - 1) 挖痛苦说案例
 - 2) 引产品塑价值
 - 3) 比对手论优势
 - 4) 述使命说公司
 - 5) 现场惠有大礼
 - 6) 激将法爱挑剔
 - 7) 限时数风险拒
- 2、 如何催眠摄心？最能让听众买单的话术是什么？最容易被用错的词你用了多少？
- 3、 会议营销的创新思路有哪些？
- 4、 如何营造营销高潮？
- 5、 产品组合策略、价格策略、送礼策略
- 6、 会议营销如何解除客户抗拒点？
 - 1) 不需要
 - 2) 无法决策
 - 3) 不靠谱
 - 4) 风险大
 - 5) 太贵了……
- 7、 如何激将？如何设定门槛？
- 8、 会议营销如何现场收钱和收尾？
- 9、 会销后更重要的事情是什么？

【课程说明】

整个课程晨琛老师仅用一个原创顺口溜串联，通俗易懂；多年研究的众多催眠语言、摄心语言马上就能用；学员带上产品实物、项目 PPT 及相关资料到特训营，现场实战马上落地。大纲仅供参考，将会根据学员实际情况进行调整。