

经销商销售流程与销售管理技巧

课程对象：销售经理、销售顾问、品牌经理

主讲老师：马诚骏

课程时间：2天

授课模式：导师讲解、大量案例分析，双向沟通、疑难解答、针对性讲解、参与式研讨。

课程大纲：

第一章节：市场发展解析

- 1、市场的发展带给我们哪些机遇与挑战
- 2、市场发展的曲线图，分析未来发展趋势
- 3、国内外市场的需求动力支撑有哪些
- 4、国内外市场的竞争格局分析

第二章节：市场营销思维方式的转变

- 1、从营销的4p转4C中我们找到共性与差异化、互联网O2O模式介绍
- 2、市场营销的观念与角度的变化
- 3、目标客户群体的不同，决定营销模式
- 4、体验式营销的模式（案例分析）
- 5、如何有效的区隔竞争对手，定位个性特色。
- 6、服务营销理念与多元化的发展策略
- 7、俱乐部建设与大客户维系营销模式

第三章节：销售的市场集客技巧

- 1、市场调研需要分析那些核心数据（知彼知己）
- 2、市场调研常用的方法（pest、swot、波特五力分析法）
- 3、市场调研报告的撰写。（案例、提供相应工具）
- 4、市场活动策划与执行活动文案编写分析

第四章节：如何做好客户的需求分析

- 1、为什么要做客户的需求分析？需求分析给我们销售提供了什么？
- 2、需求分析时应该什么时间节点展开
- 3、案例分析：需求分析表的设计
- 4、需求分析的技巧分析（望、闻、问、切的技巧）
- 5、冰山理论了解客户的肢体语言，从显性到隐性需求的挖掘

第五章节：客户的心理分析技巧与客户性格分类

- 1、案例分析：通过大家参与问题确定每组人员的性格
- 2、性格色彩与客户心理表现分析
- 3、主导型、社交型、个性型、分析型客户心理分析与性格
- 4、客户的哪些信息可以展现性格优缺点
- 5、互动案例：现场模拟不同性格人的购车现象，深度解析

第四部分：销售的谈判技巧与方法

- 1、什么时间节点与客户谈价格时机
- 2、客户哪些信号告诉我们可以谈及合同与价格
- 3、价格战中的价值叙述与套餐式价格组合
- 4、与客户谈判时如何把握主动权，不同客户价格应如何谈判
- 5、三段十六式的价格谈判技巧分析（讲解与演练）
- 6、谈判的心理素养培养与能力的提升

第六章节：客户的资料管理与邀约技巧

- 1、客户的表卡管理与电子系统的结合
- 2、如何做到有计划地推进邀约技巧与进度
- 3、邀约的情景与话术处理技巧分析
- 4、邀约客户时的语气、语调、综合礼仪分析
- 5、电话专员的 KPI 指标制度的设定
- 6、案例分析：现场模拟电话邀约模式与技巧分析

第七章节：汽车全价值链业务开展的技巧与方法

- 1、 汽车精品的销售策略分析
- 2、 金融与风险控制技巧与推广策略分析
- 3、 二手车业务开展的技巧与方法
- 4、 保险、车友聚乐部的营销技巧与方法