

门店连单成交技巧

【课程背景】

□ 店面是公司的生命线，是公司盈利的命脉，更是公司的重中之重，直接关系到公司的生死存亡！

□ 现在竞争越来越激烈，门店越来越多，顾客被多方分流，怎么办？ □ 为什么总是强调连单，员工连单销售依然不高，且不愿意推高价商品？ □ 为什么导购员听过很多培训，但仍然不知道何时做连单什么时候做快单？ □ 为什么一提到连单销售，导购员总感觉很为难，且心中没底？ □ 为什么导购员一心总在销售业绩上，心中却没有连单的概念？ □ 顾客越来越精明，对导购的信任感也越来越弱，如何快速提升业绩？ □ 以前搞一次活动顾客大量进店，现在搞一次活动甚至还不如不搞，怎么办？

【课程特色】

□ 实战实用：上午学，下午用，招招实用；给方法，有重点，单单简易 □ 实效落地：用结果说话为目标负责，思路顿悟方法落地 □ 带着问题来，拿着方案走，课程现场进行实操演练；

【课程收益】

- 一、导购员连单自信得到很大提升，心在哪里收获就在哪里；
- 二、辅导学员连单过程及连单动作，降低连单学习难度，快速提升连单技能；
- 三、辅导学员连单时机，增加连单次数，但又没有强推的感觉；
- 四、指导学员学完以后，如何回到店里快速落地，并能够立即产生效果。

【课程对象】

店长、导购

【课程时间】

1-2 天(6 小时/天)

【课程大纲】

第一讲：连单的思维认知系统

- 1、提升门店连单的 3 个途径
- 2、3 个关键词读懂连单销售思维
- 3、容易产生连单的 3 个黄金时段
- 4、容易产生连单的 6 个时机
- 5、容易产生大单的 3 个时间段

第二讲：连单心态系统

- 1、对产品的十足信心，
- 2、注重个人成长，
- 3、高度的热忱和服务；
- 4、超强的亲和力；

第三讲：单卖手的 6 大工作特点

- 1、微笑，保持热情
- 2、步伐再加快 30%
- 3、未实现个人目标自愿加班
- 4、动手大于动口

第四讲：连带销售成交的思维

- 1、最快速度熟悉卖场；
- 2、客户资料整理方法；
- 3、目标导向思维；（改变思维、改变命运）
- 4、微信/截流有效应用，互联网思维；
- 5、如何投其所好？
- 6、成功=勤奋努力+正确方法：
(简单的事情重复的做)

第五讲：连单的 4 大系统

- 1、门店货品如何搭配才促成连单
- 2、陈列如何做才能成交连单
- 3、资源整合促使员工积极做连单
- 4、如何让顾客从买一件到一套到多

第六讲：连单的关键策略

- 1、顾客购买的原因分析；
- 2、如何在三分钟之内了解客户的需求？
- 3、询问六式（如何问对问题）；
- 4、顾客消费心理分析及应对方法；
- 5、如何有效的介绍你的产品；
- 6、FABE 你介绍是作对了吗；
- 7、SPIN 的应用

第七讲：连单的超级技术

- 1、同伴意见分歧怎么做连单；
- 2、沉默型顾客顾客怎么销售；
- 3、连带销售七招七式
- 4、闲逛型顾客怎么促成连单；
- 5、没有主见的顾客如何做连单；
- 6、四种服务类型分析；

【案例探讨：如何看待产品、价格、服务、服务以外的服务之间的竞争？】

第八讲：连单销售 6 个关键动作

- 1、顾客进店你做对了吗
- 2、成套试穿核心话术
- 3、试衣间连单服务细节
- 4、试衣镜前连单推荐技巧
- 5、连单成交技巧
- 6、付钱之后连单续单策略