

FABE

模块	课程大纲	时间分	教学方法
FABE	<ul style="list-style-type: none">• 单元目的：在客户挖掘出自己的需求后，销售人员就开始进行展示自己的产品/服务/方案是如何满足客户的需求，展示的时间不能过长，但必须清楚和完整• 独特卖点：我们的优势是客户需要及竞争者所没有的• 展示方案的时机：大部分销售人员反的错误就是太早于介绍自己的产品。这是一个致命伤。所以，要有方法地判断，何时介绍自己是一个关键。• FABE：特性、优势、利益、证据• 展示方案的步骤：如何有效展示特色及利益，让客户顺利接受？• 活动：话术的设计及角色扮演	120分	<ul style="list-style-type: none">• 内容讲解• 技巧演示• 话术准备• 小组讨论