

# 会议销售演讲力

主讲：郭粉

## 【课程背景】

在市场竞争异常激烈的今天，做销售的你，凭什么能在众多销售人员中突破重围、脱颖而出？如何能让客户卸下心理防，吸引他们的注意力并让他们心动？如何深入客户关系、提高与客户的沟通效率？如何能让客户更容易记住你、你的想法和产品？如何赢得客户信任并轻松成交？销售说辞已经不管用了，它只会让客户毫不犹豫地过滤掉你。

不管是成人还是孩子，大家最喜欢听的就是故事，能让你毫不费力地就突破心防。学会讲个好故事，能帮助你建立可信度，成为客户心中的价值创造者、专业问题解决者，通过故事吸引注意、建立信任并轻松完成销售业绩。

学会讲故事，这是一项全新的技能，不仅要能编出好故事，还要能够讲好这个故事。销售人员要锻炼 5 方面的能力：

1. 意志力，调试心态自信稳定
2. 表达力，举手投足生动呈现
3. 思维力，用脑思考结构明晰
4. 行动力，脚踏实地场景应战
5. 关系力，以人为本和谐控场

## 【课程收益】

1. 销售人员心态上战胜对销售演讲的恐惧，掌握销售演讲的语言特点，增强当众讲话自信心
2. 能够运用肢体语言、语音语调，建立稳重成熟的台风，提升整体表现力
3. 掌握语言生动的核心要素，用左右脑语言直入人心，提升沟通表达能力
4. 掌握销售故事的特点，根据故事编写 7 步法，能够搭建自己的故事框架
5. 根据课程推进，每个学员编写出至少 7 个销售好故事，用于今后的销售过程
6. 掌握跟客户建立关系的新技能，并生动讲述一个销售好故事

【课程对象】 会议营销人员

【课程时间】 1 天

## 【课程大纲】

### 第一讲：调试心态自信稳定——意志力

#### 一、销售演讲前的准备

1. 演讲的 5 大目的
2. 销售演讲的特点
3. 销售演讲的目标
4. 了解和分析目标客户

#### 二、销售演讲面临的五大障碍及对策

1. 紧张恐惧，要训练：调试心态自信稳定——意志力
2. 缺感染力，要训练：举手投足生动呈现——表达力
3. 逻辑混乱，要训练：用脑思考结构明晰——思维力
4. 运用不当，要训练：脚踏实地场景应战——行动力
5. 客户防备，要训练：用心感受建立信任——关系力

#### 三、销售演讲稳定心态的建立

1. 直指内心紧张的 3 个核心根源
2. 调试紧张的 8 种心理放松方法

3. 增加稳定心态的 4 种训练方法
  4. 演讲心态的八字箴言：态度亲和、立场坚定
- #### 四、实战训练环节——演讲者 8 大必备核心信念
1. 老师带领
  2. 小组练习、团队呈现

### 第二讲：举手投足生动呈现——表达力

#### 一、从容大方的台风呈现

1. 自信眼神
2. 灵活手势
3. 稳定台步
4. 得体着装

#### 二、语言生动的 5 大利器

1. 讲述事实：案例讲解
2. 五觉景象（视听嗅味触）：案例讲解
3. 巧用比喻：案例讲解
4. 列举事例：案例讲解
5. 魔力声音：音量、语调、重音、停顿

#### 三、实战训练环节

1. 表演五觉，代入体验：小组演练，团队公开呈现
2. 对话训练，代入角色：两人对练，团队公开呈现
3. 魔力声音，代入场景：老师带领，小组对练

### 第三讲：用脑思考结构明晰——思维力

#### 一、销售故事的价值

1. 销售故事是什么
  - 案例讲解：一头在海洋里游泳的猪
  - 销售故事具备的 6 个特征
  - 销售故事 VS 销售说辞
2. 销售故事的价值——突破心理防线
  - 案例故事：让客户更容易记住你、你的想法和产品
  - 案例故事：能增加产品的价值
  - 案例故事：故事直接作用于右脑
  - 案例故事：故事比说辞有趣

#### 二、应用在销售每个阶段的故事

1. 向潜在客户做自我介绍
  - 案例讲解：讲故事介绍自己
  - 实战训练：编写一个“我干什么工作”的故事
  - 小组分享：好故事分享
2. 在销售拜访之前讲给自己的故事
  - 案例讲解：动机故事
  - 实战训练：编写自己销售动机的故事
  - 小组分享：好故事分享
3. 建立客户关系

- 案例讲解：公司成立的故事
- 实战训练：编写公司的故事
- 小组分享：好故事分享

#### 4. 销售过程中讲好故事

- 最常用的 5 个故事类型

案例讲解：发明或发现产品的故事

案例讲解：有关问题的故事

案例讲解：客户成功的故事

案例讲解：两条路的故事

案例讲解：增加产品价值的故事

- 实战训练：编写其中一个故事
- 小组分享：好故事分享

#### 5. 处理客户异议

- 案例讲解：发现之旅
- 实战训练：编写处理异议的故事
- 小组分享：好故事分享

#### 6. 完成销售阶段的故事

- 案例讲解：制造紧迫感
- 实战训练：编写一个客户故事
- 小组分享：好故事分享

#### 7. 售后服务的故事

- 案例讲解：给不同客户讲述不同故事
- 实战训练：编写一个售后服务的故事
- 小组分享：好故事分享

#### 8. 我的故事“愿望清单”

- 小组讨论：销售人员需要哪些故事？
- 结构展示：所需故事清单

### 三、打造令人信服的故事

#### 1. 好故事的 4 个基础要素

- 值得总结的经验教训
- 相关的主人公
- 相关的挑战
- 真实存在的斗争

#### 2. 故事选择的 4 个步骤

- 明确目标
- 围绕主题，寻找例子
- 编写一个故事

#### 4) 把故事列出来做选择

#### 3. 好故事的七步模型搭建

- 开首句四要素
- 背景
- 挑战：瞬间、出人意料
- 冲突：较量、内心的冲突、最长的部分
- 结局：最后的结果、让听众有感触

- 经验教训：我想我从中学到的是
- 行动建议：视情况而定
- 4. 让故事更具说服力
  - 案例讲解：情感的投入、表达
  - 案例讲解：增加一点小惊喜
  - 案例讲解：对话、细节
- 5. 5分钟好故事实战训练
  - 个人思考：挑选1个故事进行结构调整、充实
  - 小组内部分享

#### 第四讲：用心感受建立信任——关系力

##### 一、一对多销售演讲的环境要素

1. 聚拢客户
2. 光线充足
3. 空气清新
4. 避免活动
5. 讲台清爽

##### 二、销售演讲的PPT辅助

1. PPT在演讲中的角色
2. PPT讲解5步法
3. 演讲辅助PPT设计5要素

##### 三、关注客户的4种语言模式

1. 视觉型
2. 听觉型
3. 动觉型
4. 数字型

##### 四、与客户保持良好互动

1. 提前做好问题准备
2. 建立良性沟通的5步应答法
3. 巧妙扭转异议的3F处理法
4. 应对挑衅性提问的重构法

#### 第五讲：脚踏实地场景应战——行动力

##### 讲个好销售故事PK比赛

1. 挑选故事，设计彩排
2. 小组演练，确定参赛人员
3. 团队内部PK
4. 即时点评及反馈
5. 行动计划