

引导式销售——激发客户购买动力，实现业绩倍增

主讲：王震

【课程背景】

1. 如何与客户快速建立深层的信任关系，赢得客户的好感？
2. 如何有效深度挖掘客户的痛点，精准找到客户的需求？
3. 如何设计价值体验，激发客户购买产品的动力？
4. 如何找到客户的购买模式，有节奏的与客户沟通，增强购买的动力？
5. 客户体验了产品，迟迟不买单，背后真正的原因是什么呢？如何识别真客户与假客户？
6. 如何处理客户的抗拒，从而促进实现业绩倍增？
7. 课程通过实战方法、工具、技术、流程、转化从传统销售模式转化成引导式销售思维，激发客户购买产品的动力，促进业绩倍增。

【课程收益】

1. 掌握从道的层面建立深层关系的3种方法，术的层面5种方法；
2. 掌握深度挖掘客户痛点，精准找到需求的5个步骤；
3. 掌握激发客户购买产品的动力的6种方法，一个关键模型以及它们之间的结合使用；
4. 掌握有效介绍产品的1个模型三个步骤，激发客户购买的动力；
5. 掌握激发客户购买产品的动力的1个模型；
6. 掌握识别真客户与假客户的3个关键维度，促进临门一脚的1个方法；
7. 掌握处理阻抗3个维度；
8. 萃取出15种销售成功经验，有效迁移到未来的销售过程中；
9. 现场解决大家在销售中遇到的真实问题，创造解决方案。
10. 通过课程掌握一整套专业的销售方法、技术、流程、工具、成为一个专业的销售。

【课程特色】 实战的工具、方法、技术、流程，逻辑清晰，注重实操互动体验，干货多

【课程对象】 销售总监，销售经理、销售主管、销售骨干精英

【课程时间】 6个小时

【课程大纲】

一 头顶状态，如何与客户建立深层关系？

1. 从道的3个层面分析：销售自己，从客户视角出发分析，销售的状态
2. 从术的5个方面快速和建立深层关系的技巧
3. 转变到卓越的销售思维模式

二 如何深度挖掘客户痛点，精准抓住客户的需求？

1. 共创精准的客户画像，用户定位
2. 挖掘客户的痛点，抓住客户需求的5个步骤
3. 从客户视角出发，引导客户购买产品的1个表格
4. 分析客户购买产品的层级
5. 有效推荐产品的3个步骤

三 如何激发客户购买产品的动力？

1. 从时间的视角放大激发购买产品后产生的积极影响

2. 从价值与成果放大的视角激发购买产品的动力
3. 从系统的视角带来的长期积极正向影响激发购买产品的动力
4. 从转换空间的视角激发客户购买产品的动力
5. 创造价值，激发价值体验的 1 个模型
6. 从客户的购买模式，激发客户购买产品的动力

四 如何消除客户的阻抗？

1. 识别真客户与假客户，临门一脚
2. 从信息转换视角消除阻抗
3. 从转换空间的视角消除阻抗
4. 一套引导客户购买产品的销售流程

五 如何激发销售员树立更大信心，实现业绩倍增

1. 萃取 15 种成功经验，激发大家业绩倍增的信心，鼓舞士气
2. 现场解决大家在销售中遇到的真实问题，创造解决方案。