
《高盈利门店销售实战动作》课纲（1天）

第一、销售关键时间阶段

【思考】客户从来店到成交走人有哪些关键时间阶段？

【结论】客户来店→客户进店→客户购买→客户离店

第二、门店实战销售动作

一、客户来店

完美迎宾：把好三个关口

表情+动作+语言

【现场演练】完美迎宾的整个过程

二、客户进店

客户购买三大行为

应景开场放轻松

- ◆ 8个常见场景
- ◆ 5种应对方式

寒暄掌握客户背景信息

黄金六问初探客户真假

三、客户采购

五步行销法则：

第一步、建立信任让人爽

- ◆ 看起来让人爽
 - 终端形象良好
 - 人员形象专业
- 【小测试】第一印象测试
- ◆ 听起来让人爽
 - 自我介绍消陌生
 - 同字行销套感情
 - 真诚赞美拉距离
- ◆ 感觉让人舒服
 - 环境温馨
 - 良好服务
 - 专业度高

第二步、挖掘需求巧引导

【案例分享】客户未按本意买东西反而更高兴

- ◆ 挖掘需求三思维
- ◆ 挖掘需求五步骤
- ◆ 挖掘需求会提问

【小组讨论】提哪些问题能挖掘客户购买产品的需求？

第三步、介绍产品讲方法

- ◆ FAB 法则介绍产品

【现场练习】FAB 结构判断+运用 FAB 法介绍产品

- ◆ FAB 法则通俗演化
- ◆ 五个步骤推介方案

【工具分享】完整销售清单

当天必买人群判别

客户不买巧妙逼单

【工具分享】客户信息表

第四步、处理异议有步骤

- ◆ 六大客户异议产生因素
- ◆ 处理客户异议三步秘诀

判断真伪→明白类型→巧妙处理

【现场演练】处理我们最常遇到的客户异议

第五步：高效成交有技巧

正确认识成交：

- ◆ 处理价格前先塑造产品价值
- ◆ 处理价格前确定其他都认可
- ◆ 处理价格异议十个技巧套路

【案例分享】阿霞的销售故事

- ◆ 临门一脚话术技巧

四、客户离店

销售中客户与导购态度变化曲线的启示

- ◆ 送别客户常见问题
- ◆ 完美送客三句臻言