

# 会销战神®

——销讲团队批量打造

## 课程背景：

经济形势变化莫名，常规市场开拓的营销和销售方式受到了巨大的冲击。

众多的营销和销售的方式中，“会议营销”是一种非常有效的营销和销售方式，它从客户角度出发，结合会销团队紧密配合和销讲师的现场引导，一场会议，宾主皆欢，客户开心买单；企业完成销售目标，增加客户粘性！

## 掌握：

1. 会前周密筹划
2. 会中全力配合
3. 会后追单提额
4. 会销系统搭建

## 学员：

尤其适合大健康、微商、社交电商、保险、旅游等行业，培养内部会销团队，大幅提升销售业绩，提前完成年度营销任务。

建议：提前参加过演讲及说服力课程。

## 课程大纲：2-3 天

### 一、会销解密

- A、造场如造命
- B、政策设计
- C、会销心法

### 二、会销演讲经典 18 步（重点）

#### A、开场 4 步

- 第一步：贴标签法
- 第二步：抛圈勾魂法
- 第三步：自我介绍
- 第四步：推出主题

#### B、中场 8 步

- 第一步：动力窗
- 第二步：设计故事
- 第三步：区隔竞品
- 第四步：独特卖点
- 第五步：客户见证
- 第六步：必须改变
- 第七步：动力窗

第八步：收魂收心

### **C、成交6步**

第一步：第三次动力窗

第二步：再次确定需求

第三步：审核门槛

第四步：无价塑造

第五步：假设成交

第六步：上台收钱

## **三、会销灵魂：销讲师**

作用：引导客户需求、挖掘深层需求、营造成交氛围、直接成交！

### **A、成交**

- 1) 成交逻辑严谨：以终为始
- 2) 价值塑造，卖点十足
- 3) 建立信赖感(素材、故事、真假)
- 4) 引导成交(逃避痛苦、追求快乐)
- 5) 要卖什么：产品明确、不能多和杂
- 6) 收款坚决
- 7) 成交时机、频次、注意点
- 8) 现场促销政策与礼品

### **B、氛围营造**

- 1) 身：聚精+会神
- 2) 手：大开+大合
- 3) 步：规行+矩步
- 4) 看：出神+入化
- 5) 听：道听+途说
- 6) 说：断断+续续
- 7) 心法：有“腔”+造“势”

### **C、成交手法**

- 1) 表格成交法
- 2) 举手成交法
- 3) 站起来成交法
- 4) 上台成交法
- 5) 交朋友成交法
- 6) 单刀直入成交法
- 7) VIP室成交法
- 8) 扫码成交法

## **四、会前准备---效果是准备出来的**

### **A、客户邀约：**

- 1) 价值塑造到位、
- 2) 客户预判精准、

- 3) 到场数量把控
- 4) 邀约话术：1分钟演练、3分钟演练
- 5) 会销辅助沙龙如何举办

#### **B、造场---会场布置：**

- 1) 会场甄选匹配主题、
- 2) 会场布置与宾馆选择
- 3) 主持人角色及要求（主持稿演练）
- 4) 会场总监及人员配备
- 5) 会销团队配合及会销流程预先演练
- 6) 表单及成交工具准备

#### **五、会后跟进及会销系统改进**

- 1、会场善后
- 2、意向客户追踪
- 3、追单提额
- 4、及时激励+薪酬
- 5、复盘：会销系统检视及团队磨合

#### **六、会销实战演练及点评**

