

# 《超级销冠—12小时从销售新手到销售大神》

## 课程收益：

- 1、破解销售困局的技巧
- 2、场景化销售，告别被拒绝，告别难成交
- 3、全国 10 万销冠的共同选择
- 4、12 小时轻松掌握销售技巧，销售干货
- 5、每个销售都可以成为销售高手，只要掌握标准流程
- 6、学会大量逼单技巧，问客户问题的方法，开场方法，成交心法
- 7、课后专属社群，老师陪跑 30 天，全程指导

## 课程简介：

本课程通过 100+ 销售场景，让学员通过 12 小时，掌握 80% 的销售技巧，超越 80% 的普通销售。让学员掌握销售的 5 大流程，学会开场白的 3 种方法，和客户沟通的 100 多种场景，问出好的背景问题，了解跟进客户的 3 个阶段，让自己和自己的信息变得有价值，放大客户痛点，塑造 3 种场景，学会产品介绍 5 步骤处理客户的 5 种异议，最后掌握逼单 3 原则，并利用好 7 大逼单技巧，成为掌握标准化流程的销售大神。告别被客户拉黑，被拒绝，被抢单，假意向，告别假客户，让自己有价值，轻松成交客户，成为成交高手

解决销售遇到的瓶颈问题

让每天业绩进步 1%

学会《成交高手》下一个销冠大神就是你！

## 课程课纲：

### 第一讲、9 小时成为销售高手

- 1、做一个有结果的销冠，远比你想象的容易
- 2、销冠必须掌握销售套路
- 3、掌控沟通主动权

### 第二讲、用好处开场，激发客户兴趣

- 1、确认客户需求信息
- 2、包装诱饵下钩子
- 3、激励客户立刻行动

### 第三讲、谈论购买动机而非阻力

- 1、抓住需求窗口期
- 2、引导谈论客户的动机
- 3、不要谈论客户的阻力
- 4、客户的需求是问出来的

### 第四讲、背景问题问得好，跟进客户没烦恼

- 1、学会问四类问题
- 2、跟进客户的三个阶段
- 3、让自己变得有价值

### 第五讲、打造朋友圈人设 12 章经，用好感促成交

- 1、专业分享
- 2、个人观点
- 3、生活感悟
- 4、成长心得

- 5、学习笔记
- 6、用户改变故事
- 7、个人销售业绩或个人荣誉
- 8、重大喜讯
- 9、最新的行业咨询
- 10、活动促销信息
- 11、客户感谢信
- 12、营销信息
- 13、要有好的发圈习惯

#### **第五讲、巧用利他信息影响客户的购买决策**

- 1、坚信你的产品是最适合客户的
- 2、给客户id提供有价值的信息

#### **第六讲、找到痛点，放大痛点**

- 1、问针对性的问题，找到客户的痛点
- 2、暗示问题，放大客户的需求
- 3、放大焦虑、贩卖痛苦

#### **第七讲、卖产品不如卖场景**

- 1、日常场景
- 2、极端场景
- 3、特殊场景
- 4、塑造不同场景可支持不同结论

教育焦虑

隔代同居

家人健康

资产焦虑

家庭社交

生活质量

身份彰显

#### **第八讲、重视客户永远没错**

- 1、用结果验证客户的需求
- 2、告诉客户“你本来就很好”
- 3、你有多重视客户，客户就有多重视你
- 4、学会老带新成交 70%的绝招

#### **第九讲、要想销量高，价值塑造少不了**

- 1、FABE 销售法则
- 2、代入场景，创造无限想象
- 3、加减乘除塑造产品价值

#### **第十讲、讲常见异议处理**

- 1、听懂客户的言外之意
- 2、澄清客户的异议
- 4 太贵了
- 5、要回去商量一下
- 6、当客户上来就问价格
- 7、能不能再便宜点

8、当客户进行三方比价

9、我暂时不考虑了

### **第十一讲、逼单三原则**

1、一鼓作气，趁热打铁

2、从客户的角度出发

3、比客户更理性，比客户更感性

### **第十二讲、7种实用逼单方法**

1、心锚成交法

2、对比成交法

3、富兰克林成交法

4、简单成交法

5、后悔成交法

6、从众成交法

7、激将成交法