

《康养文旅客户心理分析与销售成交必杀技》

课程收益：

- 1、认识康养、文旅产品市场现状
- 2、学习康养、文旅项目全新拓客方法
- 3、了解康养、文旅产品销售特性
- 4、教练式引导销售成交及客户沟通技巧
- 5、创新的产品价值塑造方法
- 6、6大成交技巧突破客户防线快速签单

课程时间：两天,12小时,包含理论讲授,案例讲解,分组演练等

课程大纲：

一、中国养老现状

- 1、中国旅居市场现状
- 2、我们的客群在哪里

二、读懂客户需求

- 1、当下社会环境带来的生活变化
- 2、中国人的康养、文旅理念
- 3、中国康养、文旅的消费习惯

三、客户分析

- 1、为何要做客户分析
- 2、客户分析的工具
- 3、如何跟进
- 4、如何找到并引流高端客户

四、康养、文旅产品销售前的必修课之销售自己

- 1、以貌取人对不对
- 2、创建第一良好印象
- 3、如何用五感五觉让客户喜欢项目

五、康养、文旅产品销售之重要技能之价值闭环

- 1、什么是价值闭环
- 2、如何做好人人想买的价值闭环
- 3、康养、文旅产品价值必杀六要素

六、养老销售之重要技能之讲故事

- 1、一个好故事的价值
- 2、如何讲好故事
- 3、讲什么故事
- 4、怎么讲故事

七、养老销售之基本动作

- 1、知道你在卖什么
- 2、必杀销售流程
- 3、创新 Call 客
- 4、销售说辞介绍如何做到第一、唯一

八、康养、文旅销售重要武器之场景销售

- 1、康养、文旅项目的第一印象
- 2、康养、文旅的场景展示

- 3、买点可视化
- 4、价值可视化
- 5、竞品可视化
- 6、道具可视化

九、康养、文旅销售之价格谈判

- 1、客户对价格的误解
- 2、谈判的出发点：利益
- 3、谈判的思维：双赢思维
- 4、谈判的核心：创造赢的感觉
- 5、谈判的三个阶段：布局、守局、定局

十、康养、文旅产品的会销时代

- 1、会销的精髓：集体洗脑，批量成交
- 2、会销的逻辑：环环相扣，系统闭环
- 3、渠道大会会销案例剖析
- 4、客户推介会会销案例剖析
- 5、客户答谢会会销案例剖析
- 6、誓师大会会销案例剖析

十一、康养、文旅产品销售之成交逼定

- 1、成交的意义
- 2、成交的信号
- 3、成交的时机

十二、成交策略

- 1、心锚成交法
- 2、6+1 成交法
- 3、对比成交法
- 4、激将成交法
- 5、故事成交法
- 6、后悔成交法

十三、6大康养、文旅产品销售案例复盘