

销售人员中国式饭局应酬技巧

课程背景

目前，中国市场同质化严重，企业销售人员如何去开发客户？如何与我们的客户建立信任关系？如何维护与发展与客户的持久合作关系？这些问题直接左右企业的营销业绩。

通过饭局酒局，我们可以联络感情，结交朋友；疏通关系，求人办事；促成合作，做成生意、甚至可以这样说：一个小小的饭局可以打开人生的大格局。饭局之妙不在饭，而在于局。正如易中天所说的那样：“中国人喜欢请客吃饭，并不是中国人好吃，而是中国文化的思想内核--群体意识使然。”从古至今，中国都是一个讲关系、讲人情的社会。人情和关系也就成了成事的有效工具。如何进行应酬是一门学问，更是一门艺术。无论官场、职场、生意场，还是日常生活中。凡有人处，凡有事在，就离不开应酬。如同自然界的优胜劣汰法则，不掌握应酬这门“技术活”，必将被淘汰出局。

本课程深入剖析中国式饭局酒局应酬的基本特征，介绍其中的规则、方法与技巧，**做一场滴水不漏的局**。以专业化视角及创新突破思维为企业销售人员量身打造“专业、实战、实效”的培训课程，致力于为企业锻造一批素质硬、能力强、心态好、情商高的优秀营销人，拓展客户人脉关系，为企业的长期发展打下坚实的基础。

课程目标

1. 饭桌上的重要礼仪
2. 饭局活跃气氛话术
3. 饭局谈业务的技巧
4. 客户的组织利益与个人利益
5. 掌握与客户价格谈判的技巧与策略

课程对象

销售人员

课程时间

2天

课程方式

授课 40% (互动引导) +小组练习 20%+现场模拟演练 40%

课程大纲

第一部分 中国式关系营销的意义

- 一、在中国 80 % 的事情由人情决定
- 二、拥有和谐的关系网便能如鱼得水
- 三、借助他人的力量，成功可以抄近路
- 四、聚财先聚人，人脉就是财脉
- 五、民以食为天

第二部分 饭桌上的礼仪

一、 邀约礼仪

1. 明确饭局目的，你就成功了一半！
2. 如何选择地点和时间，彰显主人品味？
3. 重要客人，如何进行邀约？

二、饭局前期准备工作

三、座次礼仪

思考：初次见面，怎么介绍？

1. 点菜礼仪

2. 用餐礼仪

3. 喝茶礼仪

4. 喝酒礼仪

(1) 敬酒

(2) 劝酒

(3) 拒酒

思考：如何把拒酒的理由说得自然？

思考：完全不会喝酒怎么办？

思考：如何应对别人的围攻酒

□□□□□□□□人□□□□□□□□□

6. 结束礼仪

(1) □饭局结账，要注意什么礼仪？

(2) □饭桌离席，你需要注意的细节？

(3) □饭后送客，必须要知道的送客礼仪？

饭后活动如何安排和邀约？

7. KTV 礼仪

8. 送礼的选择与馈赠

(1) 礼品不是越贵越好，而要投其所好

(2) 礼品代表什么？

(3) 馈赠礼品的对象及时机

第三部分 饭局活跃气氛的技巧

一、 饭局中如何赞美他人？

二、 怎么帮助陌生人快速融入饭局？

三、 饭局中突发性尴尬怎么办？

四、 饭局中如何聊天？

1. 性格内向的朋友怎么活跃酒局氛围？

2. 怎么在饭局上有聊不完的话题？

3. 如何破冰，让别人对你影响深刻？

第四部分 饭局中谈业务的技巧

一、 如何与客户沟通更高效

1. 懂得提问，精准拿捏对方的需求！

2. 微表情识人，快速攻心读透对方！学会倾听，辨别客户真正的需求

3. 解决顾客困难，是突破问题的关键

4. 正确沟通，调动顾客的购买欲

六、如何化解与客户的危机

1. 为什么与客户谈不拢？

2. 客户提出的过分要求如何委婉拒绝？
3. 如何借助“和事佬”来调节？

七、客户心理中的人际风格分析

1. 人际风格类型分类
2. 客户的人际风格分析
3. 客户购买行为中的人际风格判断
4. 赢得不同人际风格客户信任的方法
5. 购买者人际风格对购买行为的影响
6. 说服不同人际风格客户的方法
7. 表现型客户的表现和沟通方法
8. 友善型客户的表现和沟通方法
9. 控制型客户的表现和沟通方法
10. 分析型客户的表现和沟通方法

(全文完)