

销售人员与客户的建立信任的“谈资”

课程背景

在中国，信任关系是销售的基础。没有信任就没有销售。销售人员与客户的互动沟通过程中，往往不能一见面就说自己、公司和产品，需要通过运用“人际技能”来建立初步信任并引起对方兴趣。它包含两个层次：

- 1、对对方表现出兴趣（可以通过提问、开放性肢体语言、记笔记等方法来实现）；
- 2、谈论彼此都感兴趣的话题，这样，销售人员的知识面将变得无比重要，必须要广泛地学习各方面的知识，保证能与客户有共同话题，能谈到一起。

销售人员与客户建立谈资的话题很多，包括生活、消费、娱乐、体育、休闲、经济、地域文化、民俗文化、宗教、哲学等各个方面。

本课程重点通过对各类上述话题进行单独介绍，自成体系地结合销售人员与客户的谈资需求，对销售人员的沟通能力赋能，逐步与客户建立信任关系。

课程目标

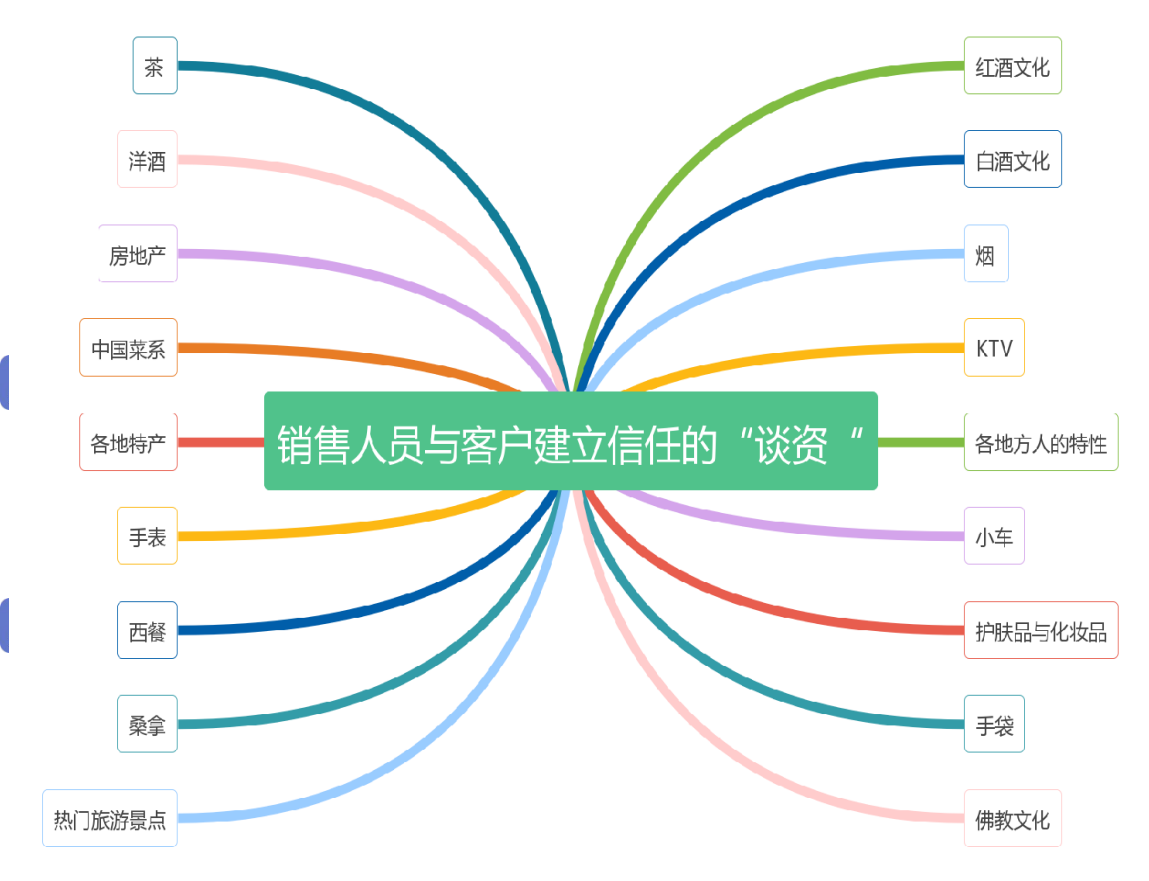
1. 基于销售人员的谈资角度，对各类生活、消费、娱乐、体育、休闲、经济、地域文化、民俗文化、宗教、哲学等方面涉及的话题有基本的了解，明确上述话题展开的知识要点，迅速提升销售人员与客户的信任与沟通能力。

课程对象

销售人员

课程时间

因内容较多，可按照需求调整时间



授课 40% (互动引导) +小组练习 20%+现场模拟演练 40%

(全文完)