

# 顾问式销售

## 【课程时长】

2天

## 2天课程目录：

	课程	内容
序章	《团队建设》	破冰暖身+团队建设
第一章	《销售前的准备》	心态的准备、名单的准备、话术的准备
第二章	《新客户开发》	获得优质客户、微信倍增客户、电话邀约
第三章	《顾问式销售》	关系营销、夸赞、套关系、寒暄聊天、服务营销等
第四章	《现场谈判与成交》	产品讲解、报价、讨价还价、解除抗拒、成交技巧

## 【课程大纲】

### 序章、团队建设

#### 互动暖身游戏

- 1、分组并选出组长
- 2、团队PK，按小组积分制评选出优胜小组



### 第一章、销售前的准备

#### 一、心态的准备

- 1、改变自己的心态

未来已来。——马云

- 2、享受拒绝

拒绝等于赚钱

逆境商——AQ

3、积极思维模式

二、硬件的准备

买客户思维——电话名单的准备

礼仪的准备

销售的第一份投资：着装

三、话术的准备

制作自己的“客户百问百答”

## 第二章、新客户开发

如何让自己每天都有源源不断的客户来访？

一、如何获取精准客户资源

1) 销售的第一份投资——准客户名单

名单的质量决定了最后的成交率

2) 把同行的销售冠军当作自己的大客户

3) 参加行业沙龙活动

二、鱼塘式营销

如何找到鱼塘钓大鱼

案例：《我不是药神》

精准客户营销的六个步骤

课堂互动：鱼儿是谁？鱼塘在哪里？塘主是谁？如何合作？鱼饵是什么

三、微营销拓客



用微信开发客户（人人都是自媒体）

未来已来。——马云

无法改变现实——拥抱互联网

互联网营销=粉丝流量+用户体验感

倍增“精准客户”两大核心技巧：

1、微信群互换

2、朋友圈互推（重要）

案例一 杨老师是如何在半天的时间得到 23 个精准客户的？

案例二 一位女业务员上了曹老师的课半个小时后马上就有生意做成

朋友圈互推的流程

课堂 PK 看看谁获取的客户最多

三、电话邀约技巧——提高电话邀约成功率

邀约话术设计

设定理由+选择式缔结

理由的设计——思考：客户为什么要见我？

选择式提问技巧

用时间缔结、用地点缔结、用目的缔结

成功案例分析 课堂模拟练习 A/B 角色扮演

案例：王经理是如何成功邀约李总的

分组角色扮演 A/B 角色互演 课堂分享与点评

第三章、顾问式销售（关系营销）

一、破冰技巧

破冰的关键：厚脸皮

互动游戏：跳疯狂的舞蹈

### 突破自我设限 训练厚脸皮

脸皮的厚度等于皮夹子的厚度。——曹恒山

#### 1、寒暄聊天技巧

跟客户聊什么？——他们感兴趣的话题

聊天技巧的核心：听故事

听客户成功创业的故事、事业成功的故事

#### 2、套关系技巧

与客户快速拉近距离的方法——套关系（套近乎）

没有关系创造关系

套近乎的 20 个关键词：老乡、本家、抽烟、喝酒……

送礼也是一门学问

给客户送礼的技巧

#### 3、赞美技巧——让客户飘飘然

赞美是世界上最廉价却又最珍贵的礼物。

PMP 法则

故事：一百顶高帽子

夸赞的六个关键技巧

如何找到赞美点

**团队 PK 游戏**：比赛哪个团队能够快速找出同事的赞美点

## 二、服务营销

### 1、关注客户的需求

以专业性为客户提供各种增值服务

“利他法则”

为客户解决问题，客户才会为你解决问题

## 2、完美的客户服务

客户服务=售前+售中+售后

完美售后服务的好处：重复销售+转介绍

转介绍——最有效的成交手段

转介绍的流程

课堂互动：A/B 角色扮演做转介绍练习

## 三、挖掘客户需求

### 1、有效发问技巧

1) 选择式提问技巧——选择式开场、选择式邀约、选择式成交

课程互动：美国华侨买房子

2) 反问技巧

故事：拂晓就撤退

案例：尚层装饰的金鸡湖别墅案例

团队游戏：齐眉棍

比赛哪个小组最快完成游戏

分享：你从游戏中看到了什么？

课堂模拟练习 角色扮演

经典案例分享：卖李子

课堂讨论：四个小贩的区别

### 2、聆听技巧——获取客户最准确的产品需求

30/70 法则

案例：乔·吉拉德的失策

成为客户的私人心理咨询师

成为良好倾听者的 8 项秘诀

微笑倾听的力量

三秒钟法则

#### **第四章、谈判与成交技巧**

谈判得来的都是净利润！

1、报价策略（谈判技巧）

1) 三不报价

2) 三明治报价法

3) 如何退让——提要求——大惊失色

**2、如何应对客户抗拒？（解除客户抗拒技巧）**

客户的任何抗拒都等于在问我们一个问题。

重新框视法

**如何应对讨价还价**

“太贵了”=？

如何应对我不需要、太忙了、没时间？

我要再考虑考虑 再商议商议……

解除抗拒的核心技巧：平行架构法

平行架构法的流程 案例分析

**课堂互动**：分组演练如何解除客户抗拒

### 3、成交前的信息捕捉

没有最好的成交技巧，却有最好的成交时机！——世界第一销售冠军汤姆霍普金斯

通过客户语言捕捉成交时机

通过客户沟通中的提问捕捉成交时机

通过客户肢体语言捕捉成交时机

### 4、杀单技巧 又称为“逼单法”

故事：买金科的房子

逼单的目的——逼出抗拒

用合同逼单

### 5、FBI 销售成交策略

销售产品说明技巧

(1) 特点(Feature)：“因为……”

(2) 好处(Benefit)：“对您而言……”

(3) 证据 (Illustrate)：“举例来说……”

案例：奶粉品牌的 FBI

### 6、“起死回生法”或“门把销售法”

课堂练习：门把策略

课后预留 10 分钟学员提问。

备注：

1、上课会以鱼骨式座位分组，小组 PK，根据课堂回答问题、分组讨论成果、小游戏互动等分数奖励评选出优秀团队，并颁发奖品，提高课堂互动和氛围。

2、课程可以分开实施，1-2天一次（建议2天），每次授课结束老师将布置作业，然后开微信群，过程中学员随时可以提问，全部结束可以实施一次考试。