

中国人寿财险团队-完美制约-陌生拜访

培训主题：完美制约-陌生拜访培训

培训时长：2小时（2-3天；咨询项目）

培训大纲：

- 销售的积累和修炼-超速行销法则
- 成功销售员是怎么炼成的？

一、 陌生拜访-心态篇

1. 正确认识销售
2. 树立正确的“客户观”
3. 成功陌生拜访的 3、4、5、6
4. 积极的心态来源于专业的修炼
 - ◇ 成功销售人员的自我形象定位-公司形象代表；
 - ◇ 公司经营、产品与服务的传递者；
 - ◇ 客户销售的引导着、采购的顾问；
 - ◇ 将好产品推荐给客户的专家；
 - ◇ 是客户的最好的朋友(之一)；
 - ◇ 是市场信息和客户意见的收集者

二、 陌生拜访-知识篇

1. 销售人员所具备的知识矩阵
2. GSPA——从目标到行动，管理好时间
 - ◇ 目标分解：可量化、具体化、能完成

三、 陌生拜访-技巧篇

1. 客户拓展技巧
 - ◇ 寻找客户 10 法
 - ◇ 如何从竞争对手中拉回客户
2. 陌生拜访技巧
 - ◇ 做好背景调查 了解客户情况

- ◇ 认真思考：客户最需要什么
- ◇ 准备会谈提纲 塑造专业形象
- ◇ 提前预约（视情况）——要让客户感觉：与你见面很重要
- ◇ 提前预约（视情况）——自我介绍要简洁干脆
- ◇ 假借词令让客户不好拒绝——借上司或他人的推荐
- ◇ 假借词令让客户不好拒绝——用赞美赢得客户好感
- ◇ 学会提问激发客户兴趣——目的；好处；注意
- ◇ 陌生拜访案例分享——第一次做成公司最大一笔业务

3. 电话营销技巧

4. 交流沟通技巧

- ◇ 沟通是销售核心技能过程中的最重要的环节
- ◇ 交流沟通时，应该掌握的五大原则
- ◇ 沟通时判断客户语言、姿态、掌握时机

5. 价格谈判技巧

- ◇ 不同客户的接待洽谈方式——七大类型客户精准应对

6. 业务成交技巧

- ◇ 促进业务成交策略 18 法

四、 陌生拜访-练习篇

- ◇ 突破障碍，培养自己的自信
- ◇ 陌生拜访前的销售行动自我检查指导表
(31 项指标，做好客户拜访及行动的全流程跟踪及准备)