

《销售能力快速提升课程——共情式销售》课程大纲

主讲：郭宽

课程背景：

- 为什么你讲了产品的无数好处，客户却无动于衷？
- 为什么你觉得很有希望成交的客户却无情拒绝了你？
- 为什么你做销售前缺乏销售的信心，在客户面前缩手缩脚？
- 为什么客户总是不断提出反对意见，让你苦不堪言？

.....

在复杂多变的销售过程中，你是否遇到以下常见的困惑：

- 如何在销售之前获得客户的认可？
- 如何通过客户的问题创造销售机会？
- 如何打消客户的戒备心理减少拒绝？
- 如何使客户成为终身客户、忠诚客户？

.....

培训收益：

以共情原理，提前建立与客户之间的关系基础，在销售沟通过程中提出问题并决问题。突破销售人员的销售能力的瓶颈，把销售变的易行、高效。提高生产力，增加员工的工作热情及信心，提高企业利润。

授课方式：

理论讲解+案例分析+互动思考+小组讨论+模拟演练+现场提问答疑

课程提纲：

第一章 破解销售人员的困境

- 一、销售人员的困境
- 二、销售人员的理想境界
- 三、态度能决定一切吗？
- 四、高价值客户的开发
- 五、高水准专业能力提升
- 六、销售员自我开发天龙八部

七、实战演练

第二章 共情式销售的解析

一、共情式销售的核心原理

- 1、共情——营销的基本原理
- 2、共情取得信任以确保客户用心交流
- 3、共情增加客户对产品优势的印象及兴趣点
- 4、共情让客户感觉你在为他着想以留住客户

二、学习并掌握共情的技术

- 1、共情的练习
- 2、共情中的错误行为
- 三、以共情思维寻找产品卖点的关键词

- 1、只有共情才能知道什么是卖点
- 2、共情才知道再好的东西也看需要与否
- 3、共情让价值以效果来展示

四、共情的态度能增强客户购买的信心

- 1、共情达成同频
- 2、反面案例后果的共情展示
- 3、成交案例效果的共情展示

五、掌握共情销售模式的七大关键

- 1、共情：感同身受 你我都一样
- 2、共情：提问题 挖痛点 说对方症状 给压力
- 3、共情：出方案 案例验证 讲别人故事
- 4、共情：假设成交 呈现美好结果
- 5、共情：减少选择 聚焦产品
- 6、共情：洞察信号 快速成交
- 7、共情：因出尽力 果自结缘

六、实战演练

第三章 共情式销售就是要提问题

一、你真的理解需求吗？

- 二、共情需要一点前提
- 三、高效率沟通的根本
- 四、提问才能有共情销售的机会
- 五、共情追问才能坐实销售机会
- 六、提问的技巧
- 七、实战演练

第四章 共情力就是销售的说服力

- 一、共情先学点心理学
- 二、共情的同频与不同频
- 三、我给你算笔账
- 四、共情 共情 再共情
- 五、共情谈判化解异议
- 六、共情促成交
- 七、实战演练

第五章 共情销售一定要体验客户体验

- 一、服务是销售的另一种形式
- 二、销售员的综合素养
- 三、换位思考好做到也不好做到
- 四、细节决定成败
- 五、满意 什么是满意？
- 六、销售员的职业品牌
- 七、实战演练

第六章 新媒体该上能上不可不上

- 一、互联网没有改变商业底层逻辑
- 二、新媒体是销售员的会客厅
- 三、新媒体是销售员的电视台
- 四、新媒体是销售员的专卖店
- 五、新媒体拓客矩阵
- 六、私域池的建设与开发

七、实战演练