

传统培训是嘴对耳朵，只是一种提升销售人员能力的理念灌输
煅铸训练是手把手教，是多向强化销售人员能力的工具和方法

《FABE 感动客户说服术》课程大纲

UFC 营销教练：孙邾亭

- 1、为什么很多销售顾问讲产品几乎大脑缺了氧，但客户就是不感动？
- 2、为什么很多销售顾问讲产品说卖点，但客户听了只摇头？
- 3、为什么很多销售顾问讲产品，但客户就是不想听？
- 4、为什么很多销售新人需要浪费很多客户，才能学会讲产品？

《FABE 产品利益说明术》特训解决上述症结

【训练对象】 销售经理、销售顾问、客服代表

【训练目的】

- ◇ 能够通过介绍，一分钊激发客户需求
- ◇ 能够简洁、清晰地讲述项目和产品
- ◇ 能够有效地烘托产品的价值和性价比
- ◇ 能够快速阐述产品在竞品中的优势和卖点
- ◇ 能够专业、通俗、简洁、生动地简述产品
- ◇ 能够通过强有力的例证令客户信服产品的优势、卖点

“沟通素质”煅铸式训练 简介

一个技能的学习，只凭课堂上的特训是远远达不到效果的。要想取得实战销售的效果，要想把技能复制和传承每一个销售人员，提高销售能力，就必须训练，因为技能是“练”出来的，绝不是培训上听一听就能掌握的。

煅铸式训练是一种教练式的训练系统，绝非传统的课堂培训，其训练主要体现在销售实战的效果上。煅铸式训练也不是培训后就结束了，为了确保实战效果，训后还需要辅以对参训学员进行作业辅导和实战随岗辅导，大型集团和人海战术的销售团队更需要添加典型标杆训练等实战模式。所以煅铸式训练，不是简单的课程和课时的累加，而是为企业构建一套销售人员的工具化训练系统，并在训练期间为企业培养若干名销售培训师。企业今后可以依据此煅铸式训练系统，不断渐进、提炼、传承一套快速培养批量销售人才的“销售

工具”。

销售关键技能训练科目：

- ◇ 100字精准推介
- ◇ 一句话震撼推介
- ◇ 产品说明一问一答
- ◇ 拦截训练法
- ◇ 第三方证明素材提炼汇集

训练工具：

- ◇ 《10分钟产品介绍》范文2套
- ◇ 《100字精准推介》范文2套
- ◇ 《FABE利益说明术》教材1套
- ◇ 《FABE技能要点及评测技术》1套

《FABE感动客户说服术》

训练大纲

阶段	关键任务	主要内容	教学流程（概要）
一	《FABE感动客户说服术》课上训练（第1天）	1、如何讲产品的特征 2、如何讲清产品的优势 3、卖点---产品的核心竞争力 4、说服利器——第三方证明 ★ 课上训练： 制作《产品说明》500字说明 产品卖点罗列 核心产品卖点解析说明 制作《产品说明》100字说明 FABE表述结构解读 ★ 课下训练： 制作产品FABE表述结构 制作产品FABE销售工具	1.1 案例分享：产品推介；项目讲解；自我介绍 1.2 案例解析：你讲的是否是客户想听的 1.3 小组讨论：如何讲差异性烦的产品特点 2.1 现场讲解：FABE表述方式 2.2 小组讨论： 如何讲解产品的优势与特点。 2.3 小组方案：500字产品解读训练 3.1 卖点讲解：产品卖点罗列 3.2 学员PK：卖点说明”笼中对” 3.3 纠错指导： 激发客户心弦的“卖点”共鸣
二	《FABE需求激发术》课上训练（第2天）	4、说服利器——第三方证明 5、利益客户案例说明 6、反证客户案例说明 ★ 课上训练： 7、如何制作“FABE”销售工具的操作技能 8、辅导下属员工的训练技能（教练式辅导） ★ 课后训练： 制作《卖点激发客户诉求销售工具》	4.1 学员讲解：客户案例举证 4.2 学员PK：客户案例”笼中对”训练 4.3 纠错指导： 30秒案例讲述“说服”客户 5.1 学员讲解：核心卖点解读设计 5.2 学员PK：客户利益”笼中对”训练 5.3 纠错指导： 说到客户的“利益行证据” 6.1 FABE与BAFE的灵活设计 6.2 E+B”笼中对”训练

		制作《B+E型激引导客户成交销售工具》 制作《学员FABE“笼中对”对练视频》	7 现场讲解： FABE 教练辅导方法 8 现场讲解：FABE 销售工具制作技能 8.1 小组讨论：如何对下属进行“UFC”式辅导
三	训后实战辅导 (0.5天)	课后训练与辅导： 《FABE》销售工具制作、辅导、传承 《FABE》实操指导	1.1 UFC 竞赛 ：部门间横向实战案例竞赛 1.2 现场讲解：FABE 实操应用得失经验 1.3 作业辅导： 实战案例和学员操作辅导



训后落地追踪辅导

阶段	特训方法
随岗指导+作业辅导	1、结合企业情况，完成针对关键技能所留的作业
	2、通过邮件、视频指导接受营销教练指导
技能解析+技能“UFC”	1、技能演练（教练指导）
	2、技能展演（教练现场指导）
销售业绩跟踪	1、通过上两关，技能全面提升、业绩明显提升
	2、持续跟踪应用意愿