

销售实战“UFC”散打技能训练

《价格谈判引导术》课程大纲

——训练销售人员处理客户砍价、杀价、比价的多项技术

孙郊亭

一、【 症结诊断】

- 为什么销售人员常常把产品价格作为自己完不成任务的借口？
- 为什么销售人员面对客户砍价常常靠出卖公司利益、利润来成交？
- 为什么销售人员会苦闷于失去很多不满意价格的顾客？
- 为什么销售人员报价一出口就引来了客户的利刃般的强烈杀价？
- 为什么销售人员常常可怜的只敢低声向客户报低价甚至底价？
- 为什么销售人员常常苦闷于客户的砍价而丢掉成交机会？
- 为什么客户一说“太贵了”销售人员就心里没底、含泪降价？
- 为什么客户一说“便宜点”销售人员就束手无策，以至于一路遭到客户砍价) 只得回答“不能”？

- 完善 学会如何用产品价值来烘托价格？
- 二 学会怎么做一报价就会让客户感到价格很实惠？
- ✓ 学会如何快速赢得客户信任提高产品价值？
- ✓ 学会如何引导客户思路，巧妙应答客户超低报价？
- ✓ 学会嫁接客户思路如何应答客户超低还价；
- ✓ 学会赢得客户的直线杀价；
- ✓ 学会赢得客户的要挟性报价与还价；
- ✓ 学会在处理客户杀价中快速成交；
- ✓ 学会在处理客户杀价中连带成交；
- ✓ 学会 LSCPA 价格异议处理的工具类单兵技能。

三、【 培训对象】

门店销售、 销售工程师、 销售培训师、 项目经理。

以 10 个典型的客户议价案例为主，结合行业、产品和参训学员的性别及年龄特征，进行案例完整的研讨、解析和对位，从中提炼适合学员的“傻瓜式”话术，

课上技能训练

的差异性
通过对关
可考核。

课下作业指导

具有很强的复制性
训练单一自
砍价的法

课后实战辅导

五、【 课程特色】

● 案例解析+实战模拟+单兵训练=合格销售人员



六、【 课程介绍】 结合学员产品进行解析、训练的十个价格案

例：

❖ 典型案例一【客户询价情境】

❖ 典型案例二【客户异议情境】

❖ 典型案例三【客户论价情境】

- ❖ 典型案例四[客户还价情境]？
- ❖ 典型案例五[客户议价情境]
- ❖ 典型案例六[客户比价情境]！
- ❖ 典型案例七[客户杀价情境]。
- ❖ 典型案例八[客户逼价情境]
- ❖ 典型案例九[客户砍价情境]
- ❖ 典型案例十[客户拖价情境]

七、【落地训练】

参训学员列举典型价格案例解析与结合销售标的之实操训练

