

# 销售高手——顾问式销售技巧技能训练

销售教练 孙郊亭



## ★【目标学员】

销售团队（从管理者到一线员工）

## ★【训练收益】

- 提升销售人员良好的职业执行力；
- 强化销售人员在“行销中”的职业心态和行为；
- 全面提高顾问式销售技能和客户沟通技能；
- 增强顾问式销售“粘性”客户关系管理技能；
- 掌握职业化快速、生动地讲述产品的能力；
- 掌握制作顾问式销售工具的本领；
- 掌握用顾问式销售技能进行团队复制、训练新人的本领。



- 1、 技能提升 = (专业知识 + 客户技能) × 训练
- 2、 销售装备 = (助销工具 + 客户管理) × 训练
- 3、 单兵素质 = (行为素质 + 心理素质) × 训练



课程源于德国版权课程。训练是此次培训的最大特点，实效是此次培训的结果，职业化培训，必须可复制、可操作并简单、实用、有效！用销售工具实现技能的“有效传承”！

## ▶ 情景一：


很多知识娴熟、勤勤恳恳，任劳任怨的销售人员，却总是不能完成公司的销售任务；而一个层次不高，对产品都不太了解的销售人员，却能结交大批朋友，超额完成任务！

## ▶ 情景二：

一个能让销售人员，绝；而一些默寡言的销售客户喜欢，

# “顾问式销售”职业化训练大纲（2天）

## 一、职业销售人员必备的阳光心态与专业行为

1	面对逆境的自我激励方法	
2	对销售阳光心态的利益认知	
3	体验阳光心态对职业销售的帮助	
4	心态激励的体验与行为转化	


## 二、专业销售人员的顾问式销售技能训练：

1	<b>FABE 感动客户说明术训练</b> 1、 卖点讲述项目和产品； 2、 1分钟的产品优势和卖点说明训练； 3、 10分钟的产品优势和卖点说明训练； 4、 专业、通俗、生动地简述产品训练； 5、 通过例证令客户信服产品卖点。	
2	<b>SPIN 客户需求激发术训练</b> 1、 用一两个问题引发客户强烈关注； 2、 激发客户对产品的兴趣训练； 3、 有效探询客户的需求意向训练； 4、 通过询问引导客户成交训练；	
3	<b>客户高速沟通训练</b> 1、 快速赢得客户的好感 2、 用高效沟通与客户交朋友 3、 学会认可与欣赏客户行为 4、 高效沟通客户的案例分解	
4	<b>LSCPI 价格谈判训练</b> 1、 有效地平息客户的异议和质疑 2、 从引导思维入手形成沟通 3、 高效平息客户的砍价和杀价 4、 处理客户异议的经典案例分解 5、 案例复制与操作解析	
方案、演示、纠错训练模式		

## 三、煅铸、把需求变成客户的“粘性”客户管理技能：

1	客户群的开拓方法	
2	大数据化的精准客户分类	
3	客户地图制作	
4	拓客、集客、生客的“粘性”管理	
5	“粘性”客户管理技能训练	
6	“粘性”客户管理技能工具制作	

#### 四、本次训练所产生的《顾问式销售工具》

顾问式销售关键技能工具科目：		
1、	FABE 顾问式产品感动说明术工具 1 套；	
2、	SPIN 顾问式客户需求激发术工具 1 套；	
3、	客户快速顾问式沟通术工具 1 套；	
4、	顾问式客户管理技能工具 1 套；	
5、	顾问式销售技能职业化训练方案 1 套	

#### 五、商务谈判——价格谈判引导术

- 1、典型案例一[客户询价情境]
- 2、典型案例二[客户异议情境]
- 3、典型案例三[客户论价情境]
- 4、典型案例四[客户还价情境]？
- 5、典型案例五[客户议价情境]
- 6、典型案例六[客户比价情境]！
- 7、典型案例七[客户杀价情境]。
- 8、典型案例八[客户逼价情境]
- 9、典型案例九[客户砍价情境]
- 10、典型案例十[客户拖价情境]

培训绝不是理念的灌输、而是结合实战的技能训练。  
训练中，要有方法，更要有销售实战工具。

