

顾问式销售实战技能提升

课程背景：

顾问式销售起源于 20 世纪 90 年代。它要求销售人员以专业销售技巧进行产品介绍的同时，运用分析能力、综合能力、实践能力、创造能力、说服能力完成客户的要求；并预见客户的未来需求，提出积极建议的销售方法，是一种全新的销售概念与销售模式。

课程目标：

- 1、调整心态改变观念，学会勇敢面对销售的挑战
- 2、学习有针对不同客户类型制定不同的销售对策
- 3、学会分析客户，掌握建立持久价值客户关系技巧
- 4、学习 SPIN 四问技能，掌握发掘客户需求的技巧
- 5、树立结果意识，做有责任心有行动力的销售人

课程时长：1 天

课程对象：销售团队（从管理层到一线员工）

课程大纲：

第一章 回归营销本质—营销不是战争

一、认识了解营销的本质

- 1、营销的三个层次和境界
- 2、营销的三个思维层
- 3、成功营销的道法器数法则

二、从产品导向型销售模式到客户导向型的营销模式

- 1、以产品为导向的销售模式
- 2、以客户为导向的营销模式

三、高绩效营销呼唤狼性回归

第二章 顾问式营销实战技巧

一、顾问销售——销售精英的终极追求

- 1.什么是顾问式销售
- 2.人的素质决定企业的未来
- 3.顾问式销售人员的精英之路
- 4.顾问式销售精英的四大标准
- 5.普通销售员与顾问式销售精英的的四大不同

二、顾问式营销人员职业定位

- 1、顾问式营销人员的百问不倒四个方面

三、市场信息收集与分析

- 1、最基本的市场分析之 SWOT 工具
- 2、客户信息收集途径
- 3、客户信息的内容

- 4、客户内部组织结构分析
- 5、客户的采购流程分析
- 四、客户需求分析
 - 1、客户需求冰山模型
 - 2、客户机构需求与个人需求关系分析
 - 3、客户机构需求分析
 - 4、掌握客户机构需求四大关键
 - 5、客户个人需求分析
- 五、顾问式客户沟通与谈判
 - 1、顾问式营销 7 个步骤
 - 2、营销人员在选择与拜访客户中常见的误区
 - 3、接近客户的 8 个主要方法
 - 4、客户性格类型分析与沟通技巧
 - 5、顾问式营销的太极法则
 - 6、客户需求冰山模型
 - 7、掌握主动权的 SPIN 问询模式
 - 8、最具杀伤力的产品介绍 FABEC 策略
 - 9、成功谈判的 5 大关键沟通技巧
- 六、九段销售——顾问营销的境界训练
 - 1.等上门——等客户上门，介绍产品，开票发货
 - 2.走出去——认真准备，主动拜访开发新客户
 - 3.做投入——把客户当亲人，在非业务层面作投资
 - 4.塑价值——掌握高超销售技巧，塑造产品价值不杀价
 - 5.做成交——认真完成合同、信守承诺
 - 6.超预期——主动帮助客户解决产品使用中的问题，提出新方案
 - 7.再成交——赢得客户忠诚，重复消费/介绍新客户
 - 8.做流程——总结成功经验（销售流程、技巧）
 - 9.带团队——分享经验，帮助队员共成长

第三章 卓越的顾问式关系营销

- 一、关系营销的本质与关键
 - 1、客户关系的四个层次
 - 2、客户关系的类型及对策
 - 3、客户关系的建立流程
 - 4、关系营销的三个基础
- 二、客情关系建立与维护
 - 1、客情关系的本质
 - 2、如何对客户开展服务营销