

## 第二代顾问式销售技巧

主讲：肖大烈

### 【课程特色】

当前销售中的常见困惑……

如何让销售变的不在盲目行动？

如何改变销售人员过往一味乞求客户的被动状态？

如何有效缩短销售周期？

如何通过提问来成功销售自己？

如何与客户不同部门打交道并使销售成功往前推进？

如何保护自己的价格空间？

如何使客户成为终身客户、忠诚客户？……

据统计：

62%的销售人员无法获得承诺!

82%的销售人员不能实现差异化!!

86%的销售人员提问不当!!!

95%的销售人员讲述过多，聆听过少!!!!

99%的销售人员没有设定正确的目标!!!!

**本课程最大特色，是有一套成熟科学的系统销售流程，环环相扣，有工具有方法。选择这一销售利器，你销售事业必将腾飞！**

### 【培训收益】

- 1、 让销售变得容易，有效提升销售业绩
- 2、 缩短销售周期，有效提升成交效率
- 3、 实现差异化销售，脱颖而出
- 4、 实现精准化销售，击中关键
- 5、 让销售变得更专业

### 【时间：2天】

### 【培训对象】

销售总监、销售经理、客户经理、销售代表

### 【课程提纲】

#### 一、优秀销售人员的黄金心态

- 1、积极的心态
- 2、销售的信念
- 3、坚持到底
- 4、强烈的企图心

#### 二、目标客户和客户的决策流程

- 1、确定目标客户
- 2、客户购买决策流程

#### 三、学会设定推进销售前进的阶段目标（基于客我双方）

- 1、 阶段目标的本质含义是客户承诺
- 2、 客我共识是设定阶段目标的关键

3、 设定阶段目标重要意义

4、 如何设定阶段目标

#### **四、建立互信，高效人际技巧**

1、 客户喜欢什么样的销售人员

2、 学会建立互信的关系

3、 倾听练习。良好的倾听，让客户接受你。

4、 提问练习。通过提问，建立互信引起兴趣。

#### **五、挖掘客户需求。**

1、 最佳提问路径

2、 高级提问技巧

反问技巧练习

SPIN 技巧练习

#### **六、与客户达成共识**

1、 挖掘的需求“数量”，差异化需求帮助达成销售

2、 挖掘的需求“质量”，帮助达成销售。

3、 利益探究法练习

#### **七、销售公司**

1、 熟练、有说服力介绍公司

2、 高效介绍企业练习

#### **八、销售产品**

1、 通常产品展示的错误做法

2、 利用 TFBER 法介绍产品方案

3、 TFBER 法练习

#### **九、敢于成交**

1、 常见错误

2、 购买信号

3、 要求承诺流程

4、 处理延迟与异议

#### **十、锁定销售**

销售确认

#### **十一、善于总结**

1、 回顾总结提高

2、 填写自检表

#### **十二、客户关系维系与 CRM 系统**

1、 如何维系客户

2、 CRM 系统的价值和应用

**备注：**有任何细节咨询欢迎与我联系沟通。