

终端销售研习营

课程时长：2天/12小时

适合对象：终端销售团队

课程收益：

- 1、销售不仅是一门艺术，更是一项技术！我们相信，丰富的经验是由出色的销售技术积累产生的，掌握了标准、实用的销售技术，任何人都可以成为最好的销售员。
- 2、本课程通过将销售过程分解成标准步骤，并提供经实践证明的实用销售说辞与方法，结合大量演练，使销售员在不断练习中形成说对话、做对事的习惯，从而自如面对任何消费者。
- 3、本课程提供大量标准的销售话术与方法，通过演练的方式落地，适合新入职销售人员及销售新手。

课程大纲：

第一章：销售员的心态建设

- 1、销售会遇到的困难，知己知彼
- 2、如何改变态度，享受过程

第二章：终端销售解析

- 1、终端销售的主要工作内容
- 2、终端销售的特点
- 3、终端销售的原则

第三章：初步接触消费者

- 1、锁定你的目标顾客

- 2、寻找目光交接与建立信任
- 3、正确开口，让顾客无法拒绝

第四章：介绍产品

- 1、有效挖掘顾客需求，没有需求就没有购买
- 2、动力窗与FABE法则
- 3、销售中的互动法则，问与听的技巧、充分调动顾客、有效借助工具

第五章：处理异议

- 1、同理心的合理运用
- 2、处理异议的几种有效方法

第六章：促成签单

- 1、提出购买请求与逼单的时机
- 2、实用逼单方法