

《攻心销售训练营》

--- 《销售人员话术训练系统》

课程对象：一线销售团队，销售主管，部门经理

课程时间：2天（6课时/天）

课程目录：

- 壹、 **销售状态**
 - 1、销售信心的建立
 - 2、销售外在的打造
 - 3、销售梦想的打造
- 贰、 **人性解码器**
 - 对人性的驱动力分析
- 参、 **开场白欲望兴趣话术**
 - 1、引发客户注意力技巧
 - 2、假设问句法
 - 3、谢谢前置法
 - 4、万能赞美法
 - 5、完美自我塑造法
 - 6、做梦术
 - 7、接近客户技巧
 - 8、读心术
- 四、 **产品介绍话术**
 - 1、专家速成法
 - 2、产品独特卖点提炼术
 - 3、利益为王话术
 - 4、价值感提升术
- 伍、 **成交话术**
 - 1、了解客户成交前的几个信号
 - 2、购买时机的创造术
 - 3、假设成交
 - 4、选择性成交
 - 5、气势成交法
 - 6、感觉成交术
 - 7、心锚成交术
- 六、 **客户抗拒点**
 - 1、价格高
 - 2、我没钱
 - 3、我要考虑考虑
 - 4、下次再买
 - 5、到其它家看看
 - 6、生意不好，大的环境不行了。
 - 7、我很忙

- 8、产品已买过
- 9、用过不是很好
- 10、购买风险

七、销售提问法

- 1、销售捭阖术，4+N 提问法
- 2、人性驱动窗提问法
- 3、指向性提问法
- 4、主动式提问法
- 5、反射性提问法
- 6、选择性提问法
- 7、评价式提问法
- 8、建议式提问法
- 9、请教式提问法
- 10、另一结果提问法
- 11、假设提问法
- 12、避免 6 种错误提问法

八、攻心说服训练

- 1、结果倒置扒皮心法
- 2、尖刀前置心法
- 3、移花接木法
- 4、操控思维框架术
- 5、心理 B 超术
- 6、心灵过山车
- 7、六步说服法
- 8、扪心自问 6 步法

九、应对客户类型技巧

- 1、讲话滔滔不绝的客户
- 2、喜欢吹嘘的顾客
- 3、刨根问底的顾客
- 4、沉默寡言的顾客
- 5、吹毛求疵的顾客
- 6、冷漠自傲的顾客
- 7、爱争辩的顾客
- 8、顽固保守的顾客
- 9、虚情假意的顾客
- 10、圆滑难缠的顾客
- 11、急性子的顾客
- 12、专家型的顾客

壹零、客户转介绍 20 大策略

策略一：意外惊喜，制造病毒源

策略二：礼券病毒模式

策略三：举办聚会

策略四：福卡赞美病毒策略

策略五：超出预期的购买体验

- 策略六：为员工创造价值
- 策略七：潜意识洗脑
- 策略八：赠送 2 张以上优惠券
- 策略九：闺蜜式病毒营销
- 策略十：完成指标后，退款
- 策略十一：特定商品优惠券
- 策略十二：折扣卡，打通你的现金流
- 策略十三：赠送免费服务
- 策略十四：推荐好友免费享受策略
- 策略十五：坐享福利策略
- 策略十六：异业联盟策略
- 策略十七：三人行，一人买单策略
- 策略十八：积分策略
- 策略十九：成为行业专家
- 策略二十：秋后送喜策略

壹壹、销售流程设计解析