

顾问式销售技巧

——以客户为中心立足解决方案的销售技巧——

【课程背景】

具有里程碑意义的顾问式销售已成为市场深度营销的利器 and 成功路径。迄今为止，多数世界 500 强公司已接受过顾问式销售的专业培训并全面应用这一法则，尤其在大宗生意销售和大客户管理方面取得了巨大成功和广泛认可。其核心在于以客户购买心理、需求和决策过程为中心，通过有效发掘、引导买方需求使销售迈向成交。本课程核心就在于此，相信一定可以给您带来惊喜与顿悟，帮您虎口夺大单！

【课程收益】

- 1、掌握顾问式销售流程。
- 2、挖掘客户的深度需求。
- 3、有效的防范客户异议。
- 4、有效提升大客成交额。
- 5、提升成交价值与意义。
- 6、建立长久的客情关系。

【课程对象】销售解决方案的各类销售精英、各行各业的顾问、销售管理者

【授课风格】风趣幽默、实战实用

【课程特色】行动学习+引导技术+影片教学+案例研讨+互动演练

【培训课时】1 天（6 小时/天）

【课程大纲】

如何提问便于有效挖掘客户需求

- 1、顾问式销售概念与缘起
- 2、与传统销售的区别
- 3、顾问式销售应用逻辑
- 4、顾问式销售核心工具 **SPIN** 之详解
 - 1) 需求的定义、分类、案例
 - 2) 需求的来历之引出“问题”
 - 3) **S**-现状问题的定义、案例、策划步骤、原则、风险
 - 4) **P**-困难问题的定义、案例、策划步骤、原则、风险
 - 5) **I**-暗示问题的定义、案例、策划步骤、原则、风险
 - 6) **N**-需效问题的定义、案例、策划步骤、原则、风险
 - 7) **S-P-I-N** 逻辑整理
 - 8) **SPIN** 策划路径回顾与案例统述
 - 9) **SPIN** 在异议防范中的价值
- 5、SPIN 的简化版之 **4P**
 - 1) **4P** 解析：现状提问、问题提问、痛苦提问、快乐提问
 - 2) **4P** 策划 **5** 步流程与方法

案例：1、化纤助剂销售 2、赵本山卖拐 3、电视固定支架销售 4、A 牌机械设备销售

版权视频案例：阿里巴巴的阿力拜访骆总

演练：1、SPIN 2、4P

二、如何表达产品及服务价值满足需求

- 1、产品及服务价值描述工具之一：**FABE** 法则
 - 2、**FABE** 解析：特征、优点、利益、见证
 - 3、**FABE** 策划步骤与核心逻辑
 - 4、产品及价值描述工具之二：**GW** 法则
 - 5、**GW** 解析：金牌与狼狗
 - 6、**GW** 的应用与案例
-

案例：1、空调的价值 2、非诚勿扰视频案例 3、传媒公司价值传递

演练：1、FABE的落地应用 2、GW的落地应用

三、如何建立客户信任便于有效提问

1、信任树模型的**3**个维度

2、建立客户信任的**11**个维度

1) 想成为“顾问”必须“专业”

2) 最佳销售状态**6**字真金

3) 开口之前先观察之**4**字真金

4) 寒暄破冰的**3**个类型与**1**个原则

5) 处理事情先处理心情之赞美的**1**个格式、**4**个维度、**10**套话术

6) 移情聆听的**5**个心法、**5**个方法

7) **4**种性格及**8**种特质人群的沟通策略

8) 异议处理话术之同理心沟通公式

9) 情感账户的应用与工具

10) 礼品馈赠的**5**个角度与核心秘诀

11) 需求挖掘的**5**个层面、**50**套话术

演练：1、赞美 2、客户异议实战处理 3、情感账户应用 4、50套话术实践
