

Integrity Selling Skill 整合销售技巧

课程目标

- ❑ 尝试对顾客的购买心理行为进行明确的了解与分析
- ❑ 认识销售过程的六个阶段
- ❑ 自我反复检查现有的销售行为习惯和弱点，深入的细化练习
- ❑ 建立结构化的推销行为习惯，帮助提升销售工作的成功比例
- ❑ 思考作为一位成功销售人员所应该具备的其他综合素养

学习情境假设

- ❑ 对产品有深入的认识。
- ❑ 对市场竞争者有相当程度了解。
- ❑ 参与者对这次的学习有期盼，热情。
- ❑ 团队适度给予个人学员确实参与实做的压力。

目标学员

- 非零售业销售人员
- 入职半年以上销售人员
- 销售团队基层，中层，中高层主管

课程时间：2~3天 workshop 实战研讨方式授课

一、 导言

A. 销售的价值

案例：古罗马的斗兽场，鲜血淋漓，残忍无比，是怎么结束的呢？

案例：一位伟大的销售人员，如何拯救一家数万人的企业，让数万个工人重新回到生产线，养活数十万人？

B. 什么是 AIDVNC?

C. 贯穿课程的“赢在加值销售”

练习题：如何把一把斧头卖给美国总统？

二、 第一阶段，如何接近客户？

A. 拜访客户前，必须对客户进行全面的了解

B. 记住“现目障价”的诀窍

C. 四点实践的行动计划

D. 十个需要记忆的有效方法

E. 销售人员必须对别人的事情感兴趣？

案例：吉尼斯世界纪录：如何一年卖出 1426 辆汽车

F. 客户一定愿意接受您的拜访吗？如果他不愿意呢？

案例：Morinaga 的乳制品王国是如何建立起来的？

G. 寻找客户的需求？容易吗？

H. 多问

讨论题：如果您在招聘一名销售人员的时候，最后有两个人几乎是一样的优秀，您可以用什么方法更简单的判别两个人的差异？

三、 第二阶段，如何拜访，找出人们的需求？

A. 您能为客户做什么？

B. 建立关系

C. 闲聊与亲和力

D. 赢得客户好感，信任的八板斧

E. 拜访客户的七大守则

F. 拜访客户的十颗地雷，千万别踩上去

讨论题：高手过招，如何有效的问出答案来？

G. 拜访客户阶段必须达成的四大工作目标

案例：问，思考客户形中最原始，最简单的需求？

H. 四项实践的行动指南

I. 设计需求-发展的问题

练习题：相对与客户的需求，我们能为客户做什么？

J. 有效的客户拜访必须记住的九件事

K. 销售人员如何培养自己倾听的技巧

L. 问，最有价值的问是什么？

练习题：写一封附在履历表前头的求职信。

四、 第三阶段，如何展示您的产品

讨论题：销售人员如何练习“口才”？

A. 展示，介绍产品必须把握的三项原则

B. 有效的四个实践行动指南

C. 销售时必须先把自己销售出去

- 应用心理学在销售过程的不同选择

D. 专家权在销售的应用

案例：黑啤酒和黄啤酒有什么不同？

E. Unique Selling Proposition

案例：冲绳产黑糖使用

F. 让价值超过价格

案例：怎样环游世界不花钱？

G. 塑造价值超过价格的四条金科玉律

H. 提供客户产品信息六要点

- 多少才是足够？
- 清晰，简洁
- 可以让您的话语具体化吗？
- 从客户的需求说回来
- 让您的介绍生动起来
- 必须是符合专业的要求

练习题：请练习在 30 秒钟内，介绍贵公司与产品，并且提供成功的销售案

例

练习题：如何“具象化”？

- I. 如何运用客户的成功案例
- J. 如何处理被过早提出的价格问题
- K. 向客户介绍产品，有什么忌讳？
- L. 介绍产品，寻找突破点

案例：应该卖鱼鳞，还是卖美艳欲滴？

案例：卖牛肉，还有什么特别的卖点？

五、 第四阶段，如何证明您所做的介绍？

A. 我们单位的产品很难销售？

案例：请您抽一张牌，让我告诉您为什么应该销售我们公司的产品

B. 客户提出反对意见的四大类型

案例：橄榄球，很难接，怎么接？要领在哪里？

案例：自行车破胎，应该补胎？还是打气？

C. 化解客户反对意见的四把屠龙宝刀

练习题：柔术，化解客户的反对意见

D. 证明您的产品介绍必须确认的三项原则

E. 文字画面的魅力

练习题：请说出至少三种，客户在使用本公司产品后的文字画面

F. 有助于确认的六个魔法字

G. 让客户的口中说出 No 到 Yes 的能力

六、 第五阶段，如何谈判反对的意见和问题？

- 销售的太极谈判术
- 这是不是销售人员最不喜欢的工作任务之一？
- 谈判最糟糕的结果是什么？

A. 销售人员面对谈判经常抱持的负面态度

- 1) 我们产品没人家好，价格还要卖的比别人贵，可能吗？这怎么谈？
- 2) 万一谈崩了，订单飞了，回去怎么向领导交代？奖金又没了。
- 3) 什么谈判？我们就是待宰的羔羊；客户掌握生杀大权，能谈什么？
- 4) 不管价格是多少，反正关键就是必须成交，钱又不是我的，能让就让。
- 5) 领导老是讲一堆有完没完的，要不您让他自己来谈，看他有几招？重点就是桌子底下，那个才是关键。
- 6) 招待客户吃饭喝酒的费用单位不给报销，怎么培养客情？谈判，怎么谈？

B. 销售人员与客户协商最频繁的内容

- 1) 所有与价格相关的条件
- 2) 产品本身
- 3) 除了价格之外，所有的售前，销售，售后服务项目
- 4) 桌子底下的回扣

C. 对谈判有帮助的处理指南

D. 处理客户异议有帮助的公式

E. “感觉，有人曾经感觉，我发现”模式的运用

F. 处理销售谈判的十大原则

G. 销售人员最害怕的谈判，敌人拥有绝对的主导优势？五招应对战术。

七、 第六阶段，如何结束销售？

- A. 没有投篮，怎么可能命中？**
- B. 香蕉什么时候最好吃？**
- C. 帮助自己结束销售的四条行动指南**
- D. 构造自己的试探性结束销售的问题**
- E. 帮助要求成交的四条黄金法则**
 - 1) 顺水推舟**
 - 2) 下一个步骤**
 - 3) 两个以上选择**
 - 4) 机会难得**
- F. 成交与失败**

八、 销售之后呢

- 在口渴之前，必须先挖井

A. 深耕客户的四大强力磁铁

- 1) 热心服务**
- 2) 培养丰富的一般性知识**
- 3) 经营朋友圈**
- 4) 勇于赞美与感谢**

练习题：人脉经营计划表

B. Don't hard, work SMART

C. 销售失败的主要原因

D. 六大提高销售效率的导航

练习题：销售的热忱与信仰

九、 结论与建议

十、 附录：

- 某世界级企业采购人员谈判原则培训