

营销成交 声情并茂

——销售型演讲技巧提升

课程背景：

本课程以企事业单位营销人员为核心，从思维、技能和应用三方面，全方位提升招生人员的演讲与销售能力。应用顾问式营销五步法和结构化表达，让招生人员在日常工作中得心应手，解决工作中的营销与销售型演讲问题。

课程收益：

- 1、意识：让参训学员从思维的层面意识到如何理清思路，思考更清晰及以客户为中心的营销
- 2、知识：让参训学员掌握结构性思维的四大原则及销售的相应技巧如 FABE 法、SPIN 法等
- 3、技能：全面提升参训学员演讲口才技能，如何建立信任、介绍产品、异议处理和缔结促成
- 4、理念：夏琳老师一课四训理念（预训+正训+自训+复训）让学员牢固掌握更好学以致用
- 5、落地：531 落地实施计划（5 个收获点、3 个行动项、1 项立刻去做的事）助力落地实施

学员对象：企事业单位营销人员和需要提升销售型演讲技巧的学员

授课方式：

- 1、交互教学：讲师讲授、案例分享、视频多媒体相结合加之夏老师生动幽默演绎课堂氛围

好

2、互动演练：现场练习、小组讨论、角色扮演、成果输出，加上课后作业和 531 落地效果

好

3、行动学习：翻转课堂、群策群力、世界咖啡…使学员沉浸其中相互激发成就，体验评价

好

课程时间：2 天，6 小时/天

课程大纲：

第一讲：聚焦学员实际演讲与销售问题

一、引例：课堂讨论如果你是领导，你喜欢什么样的销讲或沟通？

二、学员销售、沟通与演讲问题收集：每人写 1-2 个，小组聚焦 3-5 个共性问题

三、演讲销售沟通之道

1、起心动念利他，一切方法自来——推荐《秘密》《吸引力法则》

2、大道至简，你简单，世界才简单——推荐《断舍离》

3、过程精进，结果随缘——推荐《羊皮卷》

第二讲：以客户为导向的顾问式营销

一、营销的四大本质

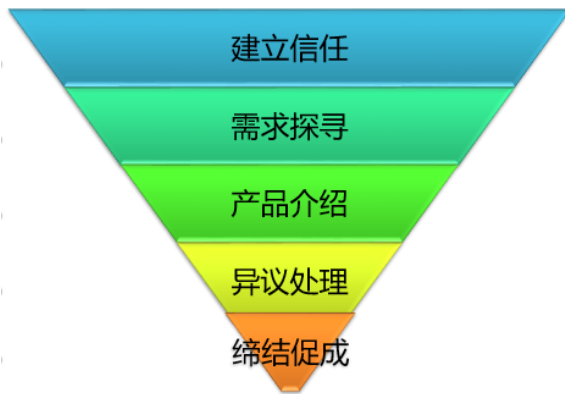
1、以帮助客户为使命

2、以客户需求为中心

3、以解决问题为目的

4、以公司产品为途径

二、顾问式营销五步法



- 1、建立信任：认同赞美
 赞美的三重境界
- 2、需求探寻：SPIN 提问法
 - 1) Situation：状况询问
 - 2) Problem：问题询问
 - 3) Implication：暗示询问
 - 4) Need-payoff：需求-满足询问
- 3、产品介绍：FABE 法
 - 1) Feature：特点
 - 2) Advantage：优点
 - 3) Benefits：利益
 - 4) Evidence：证据
- 4、销售中的异议处理：太极法
 - 1) 认同——同理心
 - 2) 赞美——认同感
 - 3) 转移——打太极
 - 4) 反问——求理解
- 5、产品的缔结促成
 - 1) 二选一法
 - 2) 下一步骤法
 - 3) 促销法
 - 4) 后果预演法
 - 5) 从众成交法
 - 6) 期限成交法
 - 7) 激将法

第三讲：销售型演讲呈现表达提升

一、73855 定律

- 1、文字内容：7%
- 2、有声语言：38%

3、肢体语言：55%

二、演讲五个语

1、语音：普通话标准

2、语气：轻重缓急

3、语调：高低起伏

4、语速：句读停顿

5、语境：营造氛围

三、演讲手眼身法步

1、手法

2、眼法

3、身法

4、心法

5、步法

第四讲：销讲内容组织的六个场

一、开场

1、引言法：名言佳句，点题扣题

2、提问法：引发思考，顺势导入

3、故事法：生动形象，引人入胜

4、数据法：严谨详实，实事求是

5、案例法：贴近受众，引起共鸣

6、演示法：巧用道具，吸引力强

二、中场

1、条理性：结构性思维组织汇报内容

2、实用性：贴合实际解决问题为导向

3、可信性：麦肯锡以事实为友工作法

4、生动性：比喻排比等各种方法运用

三、结场

1、赞美祝福法：中规中矩，催人奋进

2、寓言故事法：经典故事，发人深省

3、名言佳句法：言简意赅，意味深长

4、归纳总结法：总结提升，温故知新

5、幽默收尾法：快乐收场，余音绕梁

6、首尾呼应法：前后搭配，统一和谐

四、转场

1、总结式呈上

2、提问式启下

3、提示语过渡

五、临场

1、时间充分时：从容不迫，娓娓道来

2、时间有限时：二八法则，说重点要点

3、现场配合度较高时：增加深度，内容为王

4、现场配合度不高时：增加互动，氛围第一

六、控场

1、出现口误或紧张忘词时的应对

2、遇见家长提问或疑难问题的应对

3、遇到调侃或不和谐声音时的应对

4、控场及答疑的应对步骤

课程回顾与总结：

一、答疑与互动交流：Q & A 时间

二、一课四训教学理念：

1、预训：需求问卷、预先建群、案例收集、问题访谈

2、正训：精力集中、案例演示、现场互动、全情投入

3、自训：社群学习、微课补充、作业群览、期限改变

4、复训：定期复训、复盘总结、持续跟踪、不断提升

三、531落地实施计划

1、学员课后写出至少5个（多者不限）课程中的收获点

2、列出3个指导实际工作的学以致用行动项

3、聚焦1个立刻去做行动，包含详尽具体的行动步骤

4、以“PDCA”来督促培训成果的落地实施，做到有计划、有实施、有查核、有总结

5、以1个月为期限（时间可根据情况调整）促使学员改变，督导者最终给出评估意见