

# 塑造金牌销售

中基层销售人员技能提升必修课

## 【课程背景】

在实战销售中我们是否曾经为以下问题所困扰：

你不断地向客户表达你有多么喜欢他，客户却认为你在浪费他的时间，而且不断地提醒你来拜访他究竟有何目的；

当你遭遇竞争对手的挑战时，无论你怎样表白你的产品比对手优秀，客户却只关心你的价格是否比对手更低

你不断的向客户宣讲产品给客户带来的价值，但客户却对此视而不见；

客户的真正需求到底是什么？为什么看来很有希望的单子，最终却输给了对手？

为什么我们已经提供了非常好的服务，而客户却还是不满意呢？客户还会流失？

客户对产品为什么总是那么挑剔，总是批评产品有这个缺点有那个问题？

本课程从最根本的客户需求的角度出发，以帮助客户解决问题为出发点。与客户建立长期关系，成为真正的商业伙伴。

## 【课程收益】

掌握销售的逻辑化思维，让销售变得顺畅

掌握成交密码，让客户听从我们的建议，产生购买行为

激活沉睡客户，让老客户能够持续产生购买行为

优化客户服务，让客户感动，主动为我们做转介绍

**【课程特色】** 干货，没有废话；科学，逻辑清晰；实战，学之能用；投入，案例精彩

**【课程对象】** 销售经理、销售主管、绩优销售人员等

**【课程时间】** 1天

## 【课程大纲】

### 一、是困境还是机遇？

- 1、当前营销的现状和问题
- 2、客户进化论
- 3、传统方式对于营销工作的束缚
- 4、营销思路突破

### 二、精准营销之客户满意度打造

- 1、提升客户满意度——峰终定律
  - 打动顾客的“第一印象”55387定律
  - 确定正确的沟通逻辑
- 2、读懂客户，快速建立信任
  - 搭建斜坡，建立同理心
  - 赞美，快速拉近彼此距离
- 3、用客户喜欢的方式对待他
- 4、不同类型客户的建立信任方式
  - D型客户：直接坦诚、突出专业
  - I型客户：礼物赞美、有趣寒暄

- S型客户：温暖体贴、体现关爱
- C型客户：数据充分、严谨可靠

### 5、活学活用，识别客户类型

- 依客户面部表情识别
- 听客户声音特征识别
- 看客户穿着打扮识别
- 从客户语言措辞识别
- 从客户行为模式识别

### 6、扬长避短，如何正确处理自己与客户之间的性格关系

## 三、精准营销之客户需求诊断

### 1、听懂客户话外之音

- 3F 倾听
- 倾听回应

### 2、3F 同理心反馈

- 认同事实
- 理解感受
- 赞美意图

### 3、投石问路—成功的 SPIN 有效提问

- 医生诊断式提问
- 剖析 SPIN -顾问式寻求探寻的四项关键任务
- 心理学原理：痛苦学说

## 四、精准营销之方案展现及促成

### 1、方案展现常用的四个正确套路

### 2、如何正确的进行产品讲解

- 视觉销售法
- FABE 产品销售法
- 富兰克林产品销售法

### 2、把握明显的促成时机

- 动作上
- 语言上

### 3、不同客户的促成方法

## 五、成交不是终止而是开始

### 1、什么是客户满意度

### 2、客户流失的四个原因

### 3、客户关系维护的方式

### 4、转介绍让销售更简单