

轻轻松松做销冠

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、为什么我们总是被同业割韭菜，客户流失？

1、没有永远完美的产品

2、掌握市场的成交密码

3、如何让客户听我们的

- 很复杂
- 他不懂
- 我们懂
- 缔造差异

二、如何成功的邀约客户并进行销售

1、当我们准备见客户，是以客户定主题，还是以内容定主题

- 先想片段，让思路飞一会
- 大脑的本能是节能，三步完成信息分类
- 主题之间的逻辑递进

2、如何电话激活沉寂客户

- 以服务开考（拉距离）
- 表明专业立场（消炎药）

➤ 提组合

➤ 秀成绩

3、快速吸引客户注意力，让沟通顺畅

➤ 状态调整，建立良好的第一印象

➤ 归纳主题，让对方知道你的重点

➤ 让开头更吸引人的四个套路

➤ 拜访客户前，先修建斜坡

➤ 十个好道理比不上一个好故事

4、如何成功的进行现场切入及营销

➤ 寒暄赞美，夸得他向别人炫耀

➤ 再秀成果（营造氛围）

➤ 询问关键信息

➤ 给出计划加以解释

➤ 表明未来，奠定专业形象，确定长期服务

三、如何进行产品讲解及促成

1、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

➤ 理性客户

➤ 感性客户

四、如何进行客户服务

1、什么是客户满意度

2、服务的三大分类

3、客户流失的四个原因

4、互联网时代，如何优化客户体验

➤ 满足客户期望

➤ 超出客户期望

➤ 让客户感动