

# 《冠军打造-新能源汽车销冠巅峰训练》

## 课程背景：

- 1、当顾客走过一个又一个展厅，您的展厅，凭什么留住他们匆匆的脚步和摇摆不定的心？
- 2、当新能源汽车产品本身在质量、价格上的差异越来越小，您的企业，又靠什么在竞争中获胜？
- 3、在新能源汽车成为未来主流的时代，如何抢占先机？需要学习新能源汽车销售技巧的课程。

## 课程目标：

- 1、学会察言观色掌握快速了解客户需求的方法；
- 2、客户购车行为模式分析与不同类型客户沟通；
- 3、通过拉近客户关系建立客户对我们的信任度；
- 4、通过 FABE 新能源车介绍赢得客户购买兴趣；
- 5、采用有效的临门一脚促成方法达成购买决策；
- 6、学会双赢谈判技巧为车企创造更多销售利润。

**培训对象：**新能源汽车 4S 店销售人员

**课程时长：**2-3 天（6H/天）

## 课程大纲：

### **第一章：有礼走遍天下：新能源 4S 店销售礼仪**

#### 一、接待中的礼仪

- 1.名片：索取、递交与接受
- 2.做介绍（介绍自己、介绍他人）

3.递接物品、奉茶续水

二、接待中的举止规范

1.常用手势

2.握手、致意礼仪

3.积极的身体语言

## **第二章：新能源 4S 店销售初步接洽沟通技巧**

1、管中窥豹对客户进行感知

2、初步接近客户的 3 个判断

3、与客户初步沟通的 4 个关键

4、初步沟通的 22 个适合话题

## **第三章：新能源 4S 店客户需求分析与深度挖掘**

1、新能源显性动机和隐形需挖掘

2、察言观色的 5 种方法分析

3、客户的素质与购买意愿分析

4、销售员的销售方式识别与选择分析

5、客户行为特征的识别及应对策略分析

## **第四章：4S 店销售如何更好的拉近客户关系**

1、引起客户谈话兴趣的 3 种方法

2、在互动沟通中主导谈话的 3 个方法

3、使谈话更易于理解更有趣的 2 个方法

4、设立标准的 3 个基本技能

5、赢得客户信任的 5 个关键

6、销售过程中影响客户判断的 20 种销售道具

### **第五章：新能源汽车分析与 FABE 呈现技巧**

- 1、客户购买新能源车的好处与利益分析与运用
- 2、新能源车优势的 4 种展示方式组合分析和运用
- 3、FABE 新能源车展示要点与绕车介绍
- 4、如何凸显新能源汽车的核心卖点与竞争力
- 5、影响客户决策的 6 大独门秘籍运用

### **第六章：客户问题分析与解决技巧**

- 1、了解客户对新能源汽车异议产生的根源
- 2、应对客户新能源车异议的 2 种方法运用
- 3、探询客户成交意愿的 11 种有效方法
- 4、客户购买的 4 个信号及 36 个行为特征分析

### **第七章：汽车销售双赢客户谈判技巧**

- 1、进入成交价格谈判的 4 个关键
- 2、价格谈判初期阶段的 9 个报价策略
- 3、价格谈判中期的 9 个砍价应对策略
- 4、价格谈判后期的 9 个促进成交策略
- 5、未能成交客户的 3 个漏网之鱼应对策略

### **第八章：引爆销售深度挖潜**

- 1、成交是销售的第一步
- 2、如何做好连带销售与挖潜
- 3、销售售后服务与关系维护