

# 高端产品销售技巧

## 【课程背景】

本课程目的在于从销售思维转变到行为转化，从销售心理和消费心理转化入手，结合针对性极强的差异化人性销售意识打造，激发成单欲望促成成交。再训练具体销售技巧，由内而外，迈向销售巅峰。

**内在心理态度包括：**解除恐惧情绪、建立价值模式、赢得客户信赖感。

**外在销售技巧包括：**寻找评估客户、产品解说技巧、处理反对意见、缔结合约技巧。

**通过培训将让你达到：**

1. 熟悉掌握如何高效获客引流的核心招数与原理
2. 快速提升学员维护客户，连单转介思维
3. 学习门店销售全流程与销售技能快速提升。
4. 掌握客户信任建立与需求挖掘技巧。
5. 学习有效应对与解除客户抗拒的技巧。
6. 掌握不同性格客户的逼单促成技巧

## 【课程对象】

销售骨干，店长。

## 【课程时间】

1天，6小时/天

## 【课程大纲】

**第一部分：引流获客与客诉转化的差异化思维塑造**

**一、思路决定财路——当下市场如何高效引流到店与获客技巧分析？**

1. 建材行业行销案例导入与解读分析
2. 常见引流到店与获客的 13 个招数分析
3. 高效引流执行差异化的 4P 原理及应用
  - A、正确认知建材市场差异化营销
  - B、高效引流到店技巧中差异化的 4P 原理及应用
    - A)、Product 产品
    - B)、Price 价格
    - C)、Place 渠道
    - D)、romotion 促销
4. 产品营销需求模式设计-----差异化营销的 3 大需求挖掘和设计
  - A、一般需求挖掘与设计
  - B、核心需求挖掘与设计
  - C、隐性需求挖掘与设计

**二、客源 决定 利润——门店客户引流与维护思维**

**1、差异化营销认知与设计技巧**

- A、市场营销 1.0\2.0\3.0 发展历程解析
- B、从人性的七个本质分析看当下营销创新

**2、门店爆炸式引流获客的三大模式设计**

- A、门店引流式增值抵现策略
- B、门店抵押式增值抵现策略
- C、门店成交金额式抵现策略

### 3、引流活动营销实施的五个关键

- A、娱乐有趣
- B、目的明确
- C、效果可靠
- D、有利可图
- E、规则简单

## 第二部分：家居建材门店销售全流程设计与成交技巧

### 一、门店迎接顾客的四个阶段及技巧

- 1、“迎”的三种方式
- 2、“跟”的五个注意点
- 3、“连”的八个信号
- 4、“开”的五个技巧

### 二、探询顾客需求背后的需求

#### 1、分析：钓鱼前要知道鱼爱吃什么

- 1)、顾客购买过程中的销售循环流程分析
- 2)、顾客消费心理与消费行为分析
- 3)、了解顾客的两大购买动机是什么？
- 4)、如何抓着「关键性的理由」来促成交易。

#### 2、男人和女人的消费动机与心理分析

#### 3、不同年龄顾客的消费心理

#### 4、分辨购买决策人

#### 5、顾客成交心理分析

- 1) 揣度顾客成交心理
- 2) 望、闻、问、切四步激发顾客需求
- 3) 顾客对商品的心理需要
- 4) 顾客对满意的心理需要
- 5) 顾客的购买动机

### 三、有效的产品推荐——呈现商品的价值

#### 1、推荐产品时应考虑的三个方面

#### 2、产品推荐的问话技巧

#### 3、读货——洞悉产品价值

- 1)、创造与展示你的产品价值
  - A、它是谁
  - B、它能做什么
  - C、它能给客户提供什么价值
  - D、客户凭什么要买
  - E、客户凭什么现在要买
  - F、客户凭什么要跟我买

### 四、描述--把好处说到心里头

- 1、推介产品的五大方法

- 提问式推荐法
- 重大利益介绍法
- FABE 介绍法

F：特征 (Feature)

A：优势 (Advantage)

B：利益 (Benefit)

E：演示 (Evidence)

- 场景描绘法

- 体验介绍法

### 工具使用：FABE 产品卖点特性分析技巧

#### 2、体验销售模式

- 体验销售的看、闻、摸、推、拉、躺、敲七字诀

#### 3、塑造产品价值的提问方式(封闭式与开放式)

#### 4、引导客户需求与塑造价值的提问 SPIN 提问法

(1) 提问的类型与 SPIN 的来历

(2) S-现状问题的定义与案例

(3) P-困难问题的定义与案例

(4) I-暗示问题的定义与案例

(5) N-需求/效益问题的定义与案例

### 工具使用：SPIN 需求问话技巧导入

## 五、如何处理顾客提出的异议与抗拒

### 1、客户问题异议处理方法

1)、提前异议处理法

2)、二分法

3)、感谢法

4)、天堂地狱法

5)、冷冻法

### 2、如何在异议解除中把握促成交信号

1)、促成信号的把握

2)、什么是促成信号？

A、动作

B、表情

C、语言

D、关注度

E、点头

## 六、临门一脚----快速逼单成交技巧

### 1、逼单说服力的沟通三宝

### 2、销售倾听的核心

测评工具：倾听测评表

### 3、赞美客户的技巧

- 赞美男性

- 赞美女性

- 赞美不同年龄的客户

➤ 五大赞美法

**4、辩型——临场应变不同顾客应对技巧**

- 1、力量型顾客的客户分析和成交技巧
- 2、完美型顾客的客户分析和成交技巧
- 3、平和型顾客的客户分析和成交技巧
- 4、活泼型顾客的客户分析和成交技巧

工具使用：四型人格测评与分析