

《如何巧用 Deep Seek 提升销售成交率》

主讲：孟华林老师

【课程背景】

助力 AI 赋能，开启数据驱动的销售新时代。

在数字化和智能化迅猛发展的今天，传统的销售模式已难以满足现代市场需求。客户需求日益多样化、个性化，而传统销售团队往往面临着信息孤岛、决策滞后等问题。在这样的背景下，利用 AI 工具提升销售效率和决策能力成为企业竞争的关键所在。

Deep Seek 作为一款强大的 AI 分析平台，能够帮助销售团队从海量数据中提取有价值的客户信息和市场洞察，从而实现精准定位、个性化服务。通过自然语言处理、深度学习等技术，它能够自动解读客户需求、行业趋势、竞争对手动态，并为销售人员提供针对性的建议和决策支持。这不仅提高了销售效率，还增强了客户体验，打造了更加高效且有温度的销售流程。

在 AI 快速发展的今天，“赋能销售团队，开启数据驱动新时代”不仅是对传统销售模式的一种升级，更是一种商业智慧的体现。通过这门课程，采购方能够深刻理解 DeepSeek 在提升销售效率、优化客户服务、降低运营成本等方面的潜力，从而充分认识到 AI 赋能销售团队的重要性和紧迫性。

【课程收益】

1. 赋能销售团队

通过 AI 技术，帮助销售团队快速掌握数据分析、需求挖掘等核心技能，将传统销售模式与现代科技深度融合，实现从“经验驱动”到“数据驱动”的转型。

2. 提升业务能力

通过系统化的培训，销售团队能够更好地理解客户需求、预测市场变化、优化报价策略，从而在竞争激烈的市场中占据优势位置。

3. 推动组织变革

引导企业从传统的“人工决策”模式向“智能决策”模式转型，构建数据驱动的销售体系，为企业发展提供强劲动力。

4. 工具使用：帮助销售团队熟悉并利用 Deep Seek 进行客户数据分析、画像构建和背景调查等功能，提升销售策略的科学性和精准性。

5. 技能培养：通过案例分析和实操练习，提升销售团队在客户开发、谈判技巧、解决异议以及建立信任关系方面的能力。

6. 成交率提升：通过系统化的方法论和工具支持，帮助团队从客户开发到转介绍的全流程实现更高效的销售成果。

【课程时长】

1 天 (6 小时/天)

【课程对象】

建议营销体系兵、将、帅共同参与学习，总经理、营销总监、销售工程师、销售主管、销售经理、销售人员、售后客服人员、售前技术工程师等

【课程大纲】

1. 客户开发策略：了解如何通过 Deep seek 进行初步客户识别和筛选。

- Deep Seek 的安装及基本使用方法。
- 如何利用数据分析工具筛选高潜力客户。
- 初步客户开发的模板与技巧。
- 案例：某销售团队通过 Deep seek 分析了目标行业的关键账户，筛选出 30 个高

价值客户，并制定了针对性的联系计划，最终成交率提升 25%。

➤ 提示词设计与实操训练：“使用 Deep Seek 进行初步客户识别和筛选，分析目标客户所在行业的关键人物或公司，并评估其对我们的产品或服务的潜在兴趣。”

2. 客户画像识别：帮助团队构建完整的客户画像，以便更精准地制定销售策略。

➤ Deep seek 在客户画像中的应用场景与方法。

➤ 如何通过数据分析工具获取客户行为、偏好和痛点信息。

➤ 客户画像模板设计与实用技巧。

➤ 案例：某公司利用 Deep Seek 分析了目标客户的浏览记录、购买历史和社交媒体活动，最终构建出一个详细的客户画像，成功识别出 10 个高潜力客户。

➤ 提示词设计与实操训练：“通过收集客户公开信息（如社交媒体、专业平台等），利用 Deep Seek 生成客户画像，包括其职业背景、兴趣爱好、痛点和需求。”

3. 客户背景调查：深入了解客户的背景，以便在销售过程中更好地应对各种情况。

➤ Deep seek 如何进行 B 端客户公司背景、财务状况和行业动态的分析。

➤ 如何利用获取到的信息制定差异化策略。

➤ 客户背景调查报告模板与注意事项。

➤ 案例：某销售团队通过 Deep seek 调查了潜在客户的公司年报和财务数据，发现了客户的核心痛点，并据此调整了产品展示内容，最终成交率提高 10%。

➤ 提示词设计与实操训练：“深入分析客户的行业背景、公司规模、财务状况及市场定位，帮助销售团队制定个性化策略。”

4. 信任关系建立：帮助销售团队通过专业方法建立客户信任。

➤ 如何利用 Deep seek 分析客户的社交媒体活动和公开信息，了解客户对行业领袖或合作伙伴的看法。

➤ 如何通过共鸣点和价值主张建立初步信任。

➤ 信任关系建立的具体技巧与模板。

➤ 案例：某销售团队发现某客户对行业领袖有较高的认可度，因此在第一次沟通中强调了合作伙伴的专业性，最终赢得了客户的信任。

➤ 提示词设计与实操训练：“利用 Deep Seek 分析客户对行业领袖或合作伙伴的看法，找到共鸣点并在沟通中强调专业合作，从而建立初步信任。”

5. 需求挖掘：深入了解客户的真实需求，制定差异化解决方案。

➤ Deep seek 如何帮助识别客户的显性和隐性需求。

➤ 如何通过数据分析工具获取客户痛点并转化为产品优势。

➤ 需求挖掘后的销售策略制定与实施。

➤ 案例：某公司通过 Deep seek 发现了客户对成本控制的高度关注，于是在产品设计中突出节能环保功能，最终成交率提高 20%。

➤ 提示词设计与实操训练：“通过数据分析工具（如 Deep Seek）识别客户的显性和隐性需求，结合竞品对比和市场趋势，为客户提供差异化解决方案。”

6. 解决异议：帮助销售团队具备应对客户异议的能力。

➤ Deep seek 如何提供客户的常见异议及其背景数据。

➤ 如何通过数据支持打破客户的误解与偏见。

➤ 异议解决后的客户信心提升技巧。

➤ 案例：某销售团队使用 Deep Seek 分析了客户对价格的疑虑，结合行业趋势和产品优势进行回应，最终成功签下多个大单。

➤ 提示词设计与实操训练：“使用 Deep Seek 获取客户常见异议及其背景数据，如价格敏感度、功能需求等，并通过数据支持制定有力回应策略。”

7. 价格谈判成交：帮助团队在价格谈判中取得更好的成交结果。

- Deep Seek 如何提供客户财务状况、市场动态等数据支持。
- 如何通过数据分析制定合理报价策略。
- 价格谈判技巧与模板。

➤ 案例：某团队利用 Deep Seek 分析了客户的财务状况和行业趋势，提出了一个介于市场价和客户预算之间的报价，最终在谈判中赢得了客户的信任。

➤ 提示词设计与实操训练：“结合市场动态和客户财务状况，利用 Deep Seek 生成合理报价建议，为谈判提供数据支撑，增强客户信任感。”

8. 客户转介绍：通过收集客户反馈和合作伙伴信息，实现客户间的互相推荐。

- Deep Seek 如何帮助收集客户满意度和合作伙伴评价数据。
- 如何将这些信息转化为转介绍机会。
- 客户转介绍的模板与技巧。

➤ 案例：某公司通过 Deep Seek 调查了现有客户对其他合作伙伴的反馈，发现一位客户对另一家公司非常满意，主动邀请其进行进一步沟通，最终实现双方成交。

➤ 提示词设计与实操训练：“收集客户对合作伙伴的满意度评价，利用 Deep Seek 分析潜在转介绍机会，并通过相互推荐提升双方价值。”

课程总结与反馈：巩固课程内容，提升团队整体能力。

课堂知识点复习与总结、学员互动分享和讨论、提供后续学习资源和支持。

通过系统化的培训，帮助销售团队掌握利用 Deep Seek 进行客户分析、需求挖掘等工作的技能，从而提高整体业务能力。