

SPIN—顾问式销售技巧

针对大额产品的销售顾问，

利用 35000 个销售案例研究出的销售智慧，

全球 500 强企业中 60%的企业用于培训销售精英的必修课程！

【培训对象】 销售经理、销售主管、大客户销售经理、销售顾问、资深销售人员

【课程收获】

分类	快消品销售	工业品销售
特征	<ol style="list-style-type: none">1.可在一次销售活动中解决2.成交货币值较小3.重货不重人4.以产品为导向	<ol style="list-style-type: none">1.项目成交周期较长，需多次沟通才能解决问题2.项目销售金额偏大，客户选择供应商非常慎重3.非常重视售后服务，同时列为项目评估的因素4.客户购货非常小心，由项目评估小组决策确定5.人与产品缺一不可，甚至人比产品来得更重要
举例	一本书.一支笔.可乐… …	电气自动化、工程机械、大型机电……

【课程特点】

“SPIN@销售技巧”课程，是基于实际的销售研究,甚至于实地拜访,并经过科学的分析得出的结论;

“SPIN@销售技巧”课程，是针对传统销售技巧与现在销售技巧的比较分析,亦说是针对小额产品与大额项目之间的差异,研究出来的针对大额销售更有效果;

“SPIN@销售技巧”课程，是根据超过十年时间对杰出销售业绩的研究而编写的。

“SPIN@销售技巧”课程，课程多年来先后被数以千计的机构采用过，这些机构遍及各行各业，全都验证这个课程的实效。曾在世界 500 强的 60%企业内做过试验，举办超过二百次的试验班，有超过一千名的业务代表和业务经理曾经参与试验，以保证这个课程的相关性和效用。

【课程大纲】

一、4P 销售-将做大单进行到底

卖拐带给我们什么启示？

职业销售人员的三种角色是什么？

职业销售人员的常用手法是什么？

【情景】 水果贩子的营销学

二、信任是 4P 销售最重要的保证

如何成功启动信任的四步骤？

如何赢得客户的信赖感？

【情景】 客户信任的界限

客户关系发展的四种类型是什么？

促使客户成交的六步骤是什么？

【情景】 小王向客户步步为营的方法

如何分析客户内部的五个角色？

【情景】 各类买家谁最大？

四大死党的建立与发展是什么？

如何与不同性格的人打交道 (DISC)

【情景】 无知的小张

三、客户购买动机及竞争优势的建立

客户的购买动机和行为分析是什么？
两种客户关键的需求是什么？
开发客户需求的方法是什么？

【情景】李经理是如何推销轮胎的？
如何判断客户购买的信号？

【情景】职业销售人员判断客户购买需求的办法

挖掘客户需求的方式是什么？

四、4P 成功运用的五个关键

4P 运用的原则是什么？

五个关键之一：6W3H

【情景】常用的“6W3H 人体树提问模型”例子

五个关键之二：开放式与封闭式问题

五个关键之三：漏斗式提问

五个关键之四：PMP 是润滑剂

【情景】刘方攻破王经理的方法

五个关键之五：痛苦与快乐是 4P 的精髓

五、4P 销售操作模式（一）询问现状

询问现状的二个关键前提是什么？

【情景】小陈是如何了解张主任的现状的？

如何询问现状？

如何区别高风险与低风险的问题？

怎样自测：询问现状？

【情景】三位顾问不同询问现状方式

六、4P 销售操作模式（二）分析问题

如何发现客户问题？

【情景】聪明的亚瑟是如何发现客户问题的？

分析潜在问题的四个注意点

如何区别高风险与低风险的问题？

怎样自测：发现分析客户问题？

七、4P 销售操作模式（三）扩大痛苦

如何挖掘客户痛苦？

如何引深客户痛苦并扩大客户痛苦？

挖掘客户成功的两个注意点

【情景】一根钉子决定一个国家命运

如何区别高风险与低风险的问题？

怎样自测：挖掘客户痛苦？

【情景】美国康奈尔试验的启发

八、4P 销售操作模式（四）给予快乐

如何给予客户快乐的解药？（画饼大法）

给予客户快乐的三个注意点

【情景】OA 办公软件系统的推销方式

如何区别高风险与低风险问题？

怎样自测：给予客户快乐？

九、如何策划 4P 销售的方法

4P 策划的基础是什么？

成功策划的三个关键是什么？

【情景】大洋节能的策划

4P 策划的方法是什么？

策划 4P 的四个步骤是什么？

第十章 4P 的总结
