

## 微信&电话销售技巧

### 【课程背景】：

客户是企业实现业绩的核心命脉，是保证客户的数量是第一关键。开发难！究竟难在哪？97%的销售人员面临的最大难题：邀不到客户见面！为什么销售人员拿不下他的客户？一、没有有效的话术；二、缺乏有力的微信&短信工具；三、不懂得在微信&电话中如何解除异议！没有开发不出来的客户！只有不会开发客户的销售员！专业的微信&电话技巧、实战的情景演练、系统化的销售工具为即将拼搏在销售一线和久经沙场的销售悍将提供更强有力的心灵与技能的支持！

### 【课时】：1天

### 【课程收益】：

- 1、提高客户开发数量和开发成功率；
- 2、具备微信&电话营销人员的专业形象、专业素质；
- 3、熟练掌握并运用微信&电话销售的关键要点；
- 4、熟练掌握微信&电话营销的6个核心技巧；
- 5、解决日常工作中普遍面临的困惑；
- 6、灵活处理和应对微信&电话中可能出现的各种情况及拒绝意见；
- 7、综合运用以上方法获得更佳业绩；

### 【课程大纲】：

#### 一、微信&电话营销概述

- 1、微信&电话营销的概念
- 2、微信&电话营销的优势
- 3、成功销售和开发客户的法则
- 4、微信&电话营销的核心理念

视频：微信&电话销售人员的特质

#### 二、微信&电话营销成功的关键

- 1、微信&电话营销前的准备
- 2、发微信、打电话的十个细节
- 3、微信&电话约人话术设计
- 4、基本话术规则
- 5、我们的客户分类

工具：解决方案索引图、战役卡

#### 三、如何有效的开场白

微信&电话营销员常犯的错误（5个案例点评）

- 1、20秒就能激发客户的兴趣
- 2、微信&电话销售的黄金8秒与5分钟赢得客户承诺
- 3、经典开场白要点与技巧
- 4、常见4种有效的开场白

工具：首次聊天&通话作战提示卡

#### 四、探寻客户的需求

- 1、通过提问来了解需求
- 2、开放式提问 ☆ 封闭式提问
- 3、提问的注意事项
- 4、认真倾听对方需求

## 5、发掘客户的需求

**工具：**二次聊天&通话作战提示卡、有效提问三层次图表

## 五、如何塑造产品的价值

- 1、感觉和利益促进顾客在购买
- 2、FABE 法则的运用
- 3、最具有说服力的见证

**工具：**三次聊天&通话作战提示卡

## 六、快速成交

- 1、LSCPA 异议解除法则
- 2、把握成交的时机
- 3、5 种成交技巧

**工具：**成功案例模版

## 七、微信&电话的回访与跟进

- 1、对客户跟进
- 2、对自己的跟进
- 3、追踪准备
- 4、换位思考
- 5、简单化处理

**工具：**四次聊天&通话作战提示卡、机会交接模版

## 八、微信&短信营销的编写与使用

- 1、业务微信&短信与价值微信&短信的分类
- 2、微信&短信编写的 9 大原则
- 3、微信&短信编写范例与练习