

为什么你的销售人员

没有章法、全凭感觉？
话术不清、客户流失？
打法混乱、全无配合？
处处被动、成交乏力？

你，需要一支**行为标准化、套路正规化、话术精细化、配合熟练化**的正规军！

K7 销售成交系统

将销售行为变成标准行为

将“想到哪说到哪”变成话术套路

将“想怎么说就怎么说”变成标准话术

将参差不齐的销售能力变成团队人人都是精英

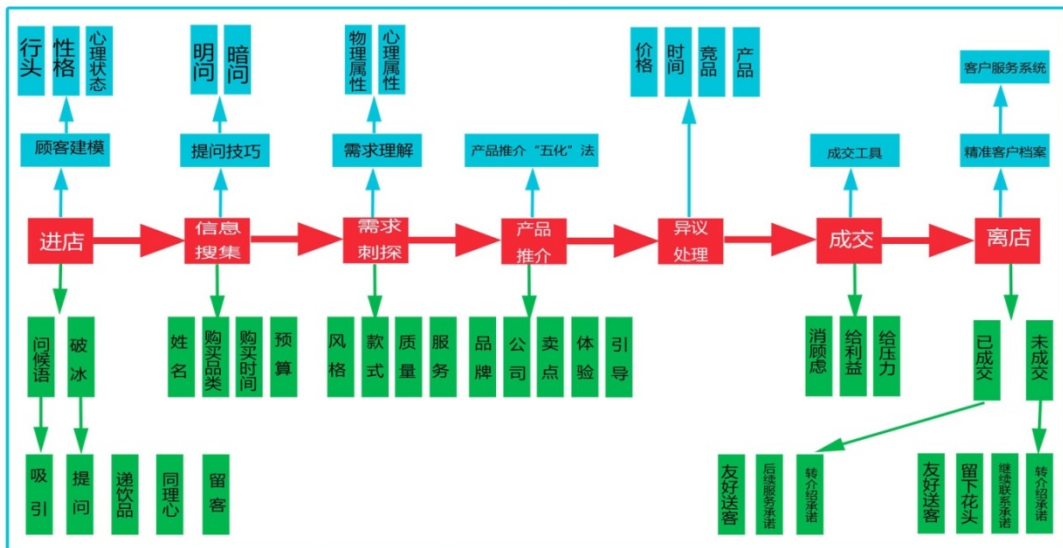
将业绩主要依靠少数明星店员变成团队人人都是明星



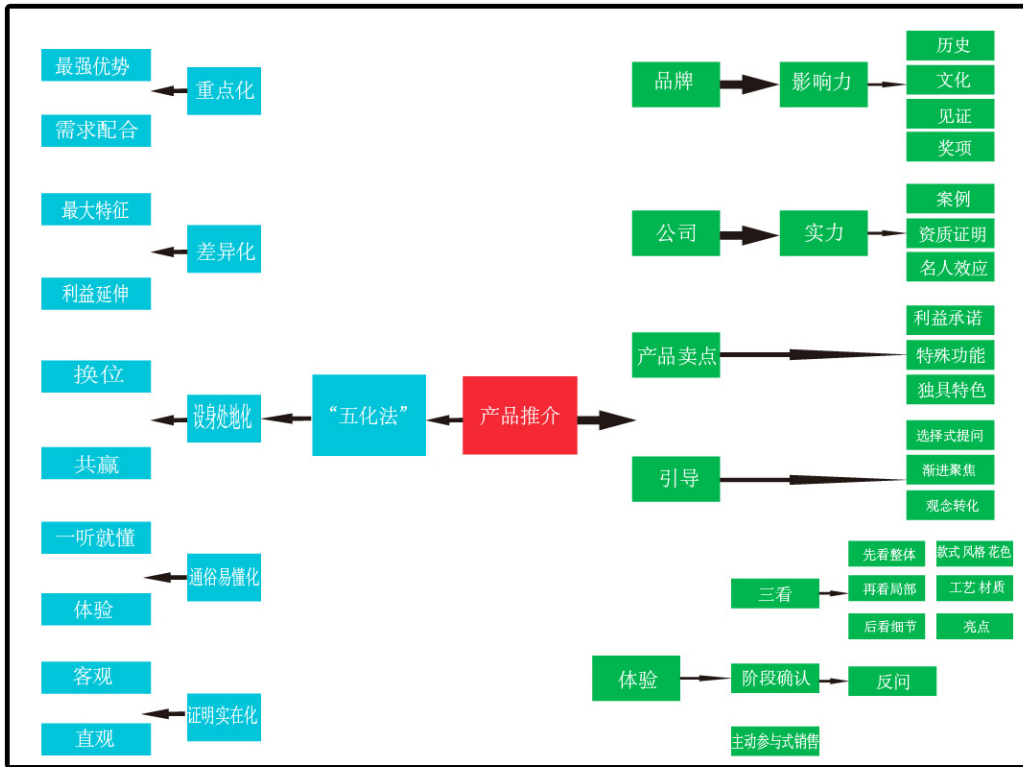
【何为 K7】

K7 作为行业内第一套全方位、系统化、细节化、工具化、落地化的店面销售成交系统，将店面销售流程和话术的规范化系统。“K”即意为“Key Point”，关键点之意。通过将店面销售分解成为七个环节，提出每个环节的关键点，并对每个关键点配以相应的话术和素质要求。

K7销售成交系统流程总图



K4：产品推介



【K7 能给你带来什么】

将成交变成“必然”

K7 系统一旦落实，所有销售人员的行为和话术将在套路和打法上统一，形成真正切合自身实际的一套战术。大幅提高成交率，真正把成交由运气的“偶然”变成可控的“必然”结果。

打造一支战无不胜的正规团队

K7 系统一旦落实，所有店员都是有套路、有打法、有招式的正规部队。这支正规部队，将是店面业绩提升的最大保障。

简单复制、做大做强

K7 系统一旦落实，具备强大的可复制性，让老员工更加如虎添翼，让新员工立刻学习，迅速成长。一改过去新员工培训无法可依、野蛮生长、自然淘汰的情况。避免低级错误和无意义的丢单。

【课程提纲】

第一部分：终端的秘密

1. 终端盈利公式
2. 销售进入精细化时代
3. 正规军 VS 山寨部队
4. K7 成交系统介绍

第二部分：K1--进店

1. 顾客进店阶段的三大任务

优势迎宾、破冰接触、顾客建模

2. 迎客三个一——建立优势印象

- (1) 印象的重要性
- (2) 顾客的印象思维建立解密
- (3) 一个标准迎宾动作
- (4) 一句建立优势印象的迎宾语
- (5) 一种适度的迎宾态度

3. 破冰的五把大锤子

- (1) 特殊提问（视频案例分析）

- (2) 同理心关怀
- (3) 合理赞美
- (4) 适时小幽默
- (5) 特殊顾客处理与行为破冰法

4. 顾客建模

第一看：看行头——什么样的人配什么样的行头

第二看：看收入——不同阶层顾客话术不同！

第三看：看风格——风格决定交谈重点！

第四看：看动作——顾客心理状态一目了然！

(顾客类型应对视频案例分析)

第三部分：K2—基本信息搜集

1. 九种基本信息搜集

2. 明问与暗问

第一问：三问巧辩买力——知彼方能打人心

第二问：一句话辨别竞品偏好

第三问：看反馈——不同的反馈决定客户的思维决策模式

控制型—因势利导法

平和型—渐进聚焦法

顽固型—指导性建议

犹豫型—一步步紧逼法

第四部分：K3—需求刺探

1. 我们到底在卖什么——做销售就是做人心！
2. 需求的两大类（物理属性需求与心理属性需求）
3. 需求的三大层次（表面需求、潜在需求、真实需求）
4. 话术技巧：三句问明需求
5. 话术技巧：顾客需求类型分析及应对话术
6. 如何将产品卖出高价格—满足顾客心理属性需求！

第五部分：K4—产品推介

1. 为什么顾客会无动于衷？
为什么顾客会转身离去？
为什么顾客会反唇相讥？
2. 对牛弹琴的思考
3. 学会引导而不是强硬说服（视频案例分析—话术技巧：立标准）
4. 产品推介“五化法”（产品推介视频案例分析）
5. 品牌怎么塑造？

6. 公司怎么塑造？
7. 如何讲产品卖点？
8. 实战话术：巧推荐“四个一”与需求分解
9. 实战话术：SPIN 套路的运用（视频案例分析：SPIN 技巧）
10. 有效体验

体验三步骤

体验的五感调动

体验的配合话术

增加体验效果的两大利器

第六部分：K5—异议处理

1. 顾客异议的心理原因
2. 异议的两大类型及基本应对原则
3. 话术技巧：LSCPA 异议处理流程
4. 产品异议处理四步法
5. 产品异议处理实战话术：观念转化
6. 价格异议处理两大原则：价值塑造+占便宜
7. 话术技巧：产品价值塑造的五种手段（视频案例分析）

8. 物理属性价值塑造与心理属性价值塑造
9. 话术技巧：利用顾客占便宜心理的五种方法
10. 竞品异议处理的三大原则
11. 话术技巧：破竞品三字诀
12. 购买时间异议应对的两大标准
13. 话术技巧：如何处理“拖延型顾客”
14. 话术技巧：如何处理“活动时候再来的顾客”
15. 话术技巧：如何应对“拆台的伙伴”

第七部分：K6—绝杀成交

1. 成交的三大手段

给承诺、消顾虑

给利益、占便宜

多塑造、给压力

2. 话术技巧：十种成交话术

水到渠成法

步步紧逼法

真诚成交法

让步成交法

赠品成交法

特例成交法

捧杀成交法

黄盖成交法

危机成交法

稀缺成交法

3. 六种成交辅助工具

案例故事

资质证明

活动资料

设计订单

实景照片

老客户证言视频

第八部分：K7—送客离店

1. 建立你的客户档案

2. 建立你的准客户跟进方案

3. 建立你的老客户服务系统
4. 离店送客三个一
 - 一个承诺
 - 一份提醒
 - 一套流程
5. 离店后的三个短信（成交和未成交顾客不同）
6. 离店后的三通电话（成交和未成交顾客不同）
7. 售后服务流程与顾客满意度调查
8. 增加顾客好感的几个小方法

第九部分：现场学员答疑

【专家介绍】

【陈 龙】



思和咨询董事合伙人，培训事业部总经理，家居建材行业店面赢利系统的提出者和缔造者、K7 销售成交系统奠基人、终端店面营销、管理及员工素质训练师。时代光华教育集团总部首批认证内部培训师，香港光华管理学院特聘员工训练讲师，PTT 培训认证讲师、中国管理培训协会会员。中国建筑装饰装修材料协会特聘讲师、清华大学、北京大学、上海交大总裁班特聘讲师、北京海淀企培中心特聘讲师、天津市劳动局企业培训特聘讲师、湖北卫视职业指南频道特聘讲师、SOHU 职场一言堂特聘讲师。

拥有十余年的企业管理经验，曾任和君智业集团高级顾问、高级培训师，北京时代光华教育发展有限公司课程研发部门首席顾问、培训认证中心负责人；北京智启动力管理咨询有限公司培训总监、慧商斯威财务管理顾问（北京）有限公司总经理等职。

陈老师擅长于终端店面销售技巧、店面管理技能、销售人员心态训练、员工职业化、基本管理技能等培训，将本人多年的知识凝练和团队管理经验运用

在课程当中，授课中注重启发及技能传授的相互结合，以显著的培训效果被广大学员所赞誉。授课风格上讲求“道”与“术”的统一，使学员易于理解及体会，让学员在思想上得到升华的同时在行动上得以提高。

【培训和企业的企业】

美颂雅庭装饰、新明珠集团、欧神诺陶瓷、蒙娜丽莎陶瓷、东鹏陶瓷、蜜蜂瓷砖、马可波罗、峨眉金陶瓷业、掌上明珠家具、红苹果家具、意风家具、时尚坊家具、域之高家具、钢琦诚家具、紫明星家具、盛邦家具、眠之堡、九牧卫浴、申鹭达卫浴、辉煌水暖、柔然壁纸、盼盼木门、兄弟木业、安居益圆、TATA 木门、肯帝亚木业、北美枫情、普乐美、欧派厨柜、海尔橱柜、远东神华、我爱我家、多喜爱、华鹤家具、欧瑞、飞美家具、飞美地板、柏丽地板、瑞宝墙纸、圣象地板、珊嘉木业、新干线、圣华家具、简一陶瓷、金朵儿木门、城市之窗……

【行业主打课程】 《灭绝销售》、《金口才银卖手》、《野狼销售训练营》、《终端销售五大死穴破解》、《店面管理一点通》、《纵横店面》

【出版书籍】 《金口才、银卖手》、《成交圣经》

【视频光盘产品】 《野狼销售》、《终端销售五大死穴破解》、《职场沟通艺术》、《这样的你才优秀》、《和谐团队五大障碍》、《店面管理一点通》