

《一线营销人员的销售技能提升让成交率倍增》

主讲：刘飞老师

【课程背景】

我们跟客户短短的几分钟或者十几分钟的接触，如何快速抓住客户心里？如何快速的找到客户的痛点并且放大。从而促使快速成交。是每个营销人员非常关注的事情。本课程将带你进入快速成交的销售旅程。

【课程收益】

- 掌握 SPIN 发问技巧与应用
- 掌握与四类客户沟通技巧
- 熟练掌握 FABE 法则

【课程时长】

1 天（6 小时/天）

【课程对象】

一线营销人员、大客户销售人员

【课程方式】

讲授、游戏互动、案例分析、小组研讨、情景演练

【课程特色】

- 案例研讨氛围好
- 只讲干货不啰嗦
- 工作坊帮助落地

【课程大纲】

一：顾问式销售的核心

1、需求背后的需求——客户最关注的“三类人”分析
客户的客户，与市场机会有关（例：客户满意度）

【案例】挖需求的案例

客户的对手，与竞争资源有关（对手做的如何？）

【案例】巧妙推销的福田电工

客户自己，与健康相关（利润，销售额，事故率降低...）

2、四种类型的客户需求

雪中送炭、锦上添花、无欲无求、自以为是

【案例】从西游记看客户需求

3、顾问式销售的精髓

【案例】小挖之王的成功秘诀

4、顾问式销售的四阶段

开始-调查-显示能力-取得承诺

二：SPIN 在顾问式销售中的应用

1、提问的重要性

2、SPIN 的起源和三原则

工具：销售登记表

客户说的多、销售很会问、卖方都是在产品后期提供解决方案

3、如何理解 SPIN 的销售模式

【案例】善于引导客户的数据库系统销售员

SPIN 是一种销售思维

4、SPIN 运用中的常见问题

SPIN 的价值等式

【案例】巧妙转变客户态度的销售员

练习：工具：销售访谈表

三：FABE 法则的运用

1、为什么要用 FABE

【案例】不同人对投影仪的需求

2、如何运用 FABE

【案例】不同高层的“利益”分析

客户关系的进阶：认识—约会—伙伴—同盟

3、复杂销售的 FABE

【案例】出师不利，如何反败为胜

4、利益法则应用

公司的产品、品牌、售后的优势

5 种个人利益与马斯洛 5 种需求

个人利益解读——从生理、归属感到自我实现

四：客户的沟通策略

1、社交风格的分析

2、与孔雀型客户的交往

3、与老虎型客户的交往

4、与猫头鹰型客户的交往

5、与考拉型客户的交往

6、不同类型的客户沟通策略

工具：客户性格分析表

7、客户性格对应客户的角色

8、高处不胜寒，销售为什么害怕见高层？

9、四类社交风格的特征与表现

10、四类社交风格的喜好和禁忌

11、如何通过言行快速识别客户的社交风格

12、如何投其所好分别搞定四类不同风格的客户