

《学会提问，从销售到顾问课程介绍》

【销售升级 Plus】

主讲：张明老师

【课程背景】

在当今竞争激烈的商业市场环境中，销售团队的绩效直接影响着企业的生存和发展。传统的销售模式已经无法满足现代客户（消费者）的需求，他们更加重视个性化服务和专业咨询。因此，销售人员需要从单纯的产品推销者转变为能够提供全面解决方案的顾问。这种转型不仅要求销售人员具备更深层次的产品知识储备，还需要他们掌握市场趋势、理解客户需求、建立长期关系等多方面的能力。

【课程收益】

- 1、通过系统的理论讲解、实战案例分析和互动式教学，帮助销售人员掌握转型顾问所需的销售技能和策略，提高客户沟通与关系管理的能力，从而有效提升销售业绩。
- 2、收获 100 个不同场景的好问题，掌握面对不同客户提出不同问题的技能。

【课程课程】

0.5-1 天（6 小时/天）

【课程对象】

企业销售管理者、销售人员及需要具有销售意识的员工

【课程方式】

现场讲授、小组共创、引导式学习等

【课程大纲】

概念篇：

- 00 突“泼”：自我【产品说明书】，先把自己“泼”出去
- 01 攻“客”：销售有攻略，客户更优越
- 02 “超”越：提问超有方，销售更辉煌

实践篇：

03 提问技巧之 54321

- 五境提问巧
- 四问辨是非
- 三策皆可行
- 两则心中记
- 一击定乾坤
- 成败瞬间晓

04 提问的 100 个场景训练

以上内容将根据企业的需求进行调整，前期企业可提供相关信息等资料供辅助