

《三维成交、体系致胜—终端销售致胜术》

主讲：秦超老师

【课程背景】

销售想要成功，没有所谓的“一击必杀”，都是建立在关键要素的综合运用之上。不管是流程还是话术，其本质就是这些关键要素在相应场合下的运用。因此，基于成交的场景之下的三维成交分析，就是在综合考虑销售活动中的关键要素的融合使用，以三维变量来衡量和指导销售行为，帮助学员快速建立起属于自己的有效成交方法和成交话术。

【课程收益】

1. 洞察营销的核心与本质
2. 深入学习三维成交体系，了解三个核心维度
3. 梳理沟通互动的方法，掌握与客户沟通互动的关键技巧
4. 学习制造痛点和解决痛点的能力，用有效方法快速达成效果
5. 掌握爽点打造法，关注组织和个人层面的爽点打造，促进销售成果

【课程时长】

1天（6小时/天）

【课程对象】

营销条线销售人员、管理人员

【课程大纲】

第一部分：体系致胜，获得现代市场竞争的终极法宝

第一部分：三维成交的核心

1. 从客户心理与客户选购行为分析销售过程

- 不安不满：怎么样寻找到不安与不满，怎么样激发客户对不安与不满的认知
- 欲求：仅仅有欲求是不够的，聚焦才能明确需求！
- 比较：注意力是决定比较内容的重要引导！锚定效应的建立！
- 锁定：客户喜欢“自己找答案”
- 行动、决定：下决定的过程如何尽可能的缩短？如何排除外部因素的影响？客户

顾虑的三个维度

2. 销售的核心与本质

- 关键词：痛点--满足需求：销售要解决的核心问题
- 关键词：爽点--价值交换：销售行为的本质

3. 销售成功的的三项关键要素

- 信息差：我知你不知
- 认知差：都知我更懂
- 资源差：我才能做到、做好！

分享：你的销售案例中，是如何运用“三差”的？

4. 业绩提升的四大要素和六项着力点

- 业绩公式
- 四大变量：客户数量、转化效率、客单量、复购量
- 七项着力点：客户准确度、客户数量、销售沟通力、需求挖掘能力、产品价值呈现能力、解疑和促成能力、客户感知及再挖掘

分析：不同销售行为（方法）如何影响四大变量的？

第二部分：三维成交法

1. 三维成交法模型

2. 三维成交法的三个关键维度

沟通交互能力：三维成交的基础线

造痛与止痛-针对需求的价值呈现力：三维成交的价值线

感觉值-爽点塑造能力：三维成交的效率线

第三部分 三维成交基础线—强大的沟通交互力

1. 沟通的模型与五大要素：你不清楚沟通就只能乱说话！

目标、对象、内容、可接受性、共识

2. 沟通的三项原理：为什么沟通效果不好？

- 信息的衰减性：沟通漏斗
- 信息的反馈机制
- 感性&理性原理

活动：你说我画

3. 业务沟通的目标 6step，不要不会说，更不要乱说！

- Step1:建立频道
- Step2:详细探寻
- Step3:激发意愿
- Step4:扫除障碍
- Step5:促进行动
- Step6:提升感知

4. 与客户的沟通交互

破冰：从内心认同开始

- 破冰三维度
- 建立同频：同理心与共通点
- 寻找话题：热点、兴趣点、利益点……
- 产生意愿：愿意聊—愿意继续深入聊
- 破冰的语言沟通原则：破冰九法
- 先跟后带，客户沟通交互的公式！（没有万能的话术，只有万能的沟通公式！）

练习：与客户有效的沟通互动

第四部分 造痛与止痛-针对需求的价值呈现力

1. 场景—问题（状况）--影响：造痛三步曲

2. 化阴谋为阳谋：三步曲的呈现形式--提问

3. 止痛：以痛点为导入的 P-FABE 价值呈现方案

4. 占领心智：“魔性”的一句话介绍

5. 凸显不凡：人无我有，人有我优，人优我惠！

6. 以彼之道还彼之身：落位余客户收益的分析与测算！

- 客户价值的三个方面：收益增加、成本降低、效率提升！

7. 眼见为实：以最强感官刺激，给客户打下“思想钢印”

现场演练：以公司主推产品为基础，做价值呈现能力话术研讨与演练

第五部分 感觉值-爽点塑造能力

1. 爽点三维度

- 满足感:和自己对比
- 认同感:建立新印象
- 优越感:和别人对比

2. 爽点的两个层次

- 组织爽点：附加值
 - 个人爽点：需求层次论
 - 1.爽点一：充分解决客户问题
 - 异议沟通的六步法
 - 典型异议处理示范法
 - 价格异议的有效处理！
 - 2.爽点二：卖感觉
 - “峰终定律”的运用
 - 宜家的感觉营造案例
 - 卖感觉的三条途径：过程仪式化、服务精细化、体验高大化
 - 3.爽点三：附加值
 - 在销售之前预留附加值空间
 - 高价值、低成本的原则
 - 给客户预料之外的收获
- 研讨：哪些附加值可以作为我们销售产品的助力？
- 4.爽点四：针对个人层面的爽点打造
 - 从无影响到“离不开”信任建设过程
 - 离不开的两个层面：社会层面、生活层面
 - 关键时刻的个人爽点打造