

场景化销售

- ◇ 计划授课时间：2天
- ◇ 培训对象：各级销售人员
- ◇ 授课方式：现场讲授、案例分享、模拟演练、场景研讨
- ◇ 课程收益：

本课程帮助所有从事非显而易见商品销售的学员掌握场景化销售的六步流程、六大技巧，两项综合技能，并结合大量的销售场景演练，让学员不仅掌握课程知识，而且开始促动行为的转变，为实践的知行合一打下坚实的基础。

- ◇ 课程内容：

模块一：为什么是场景化销售

1. 销售风格的种类
2. 各种风格销售的特征和优劣势分析
3. 场景化销售
4. 小练习：你会怎么选择？

模块二：场景化销售的流程与基本能力要求

1. 场景化销售的六步流程
 - ✓ 充分准备
 - ✓ 自然接触
 - ✓ 探究需求
 - ✓ 构建方案
 - ✓ 达成/收尾
 - ✓ 跟进结果
2. 场景化销售的六项基本能力
 - ✓ 关联
 - ✓ 倾听
 - ✓ 提问
 - ✓ 引导
 - ✓ 呈现
 - ✓ 确定
3. 贯穿全程的综合技能异议化解
 - ✓ 异议来源于疑虑
 - ✓ 异议化解的心智模式
 - ✓ 异议化解流程
 - ✓ 情景模拟
4. 贯穿全程的综合技能场景构建

- ✓ 场景构建的典型案例
- ✓ 场景构建的三大要素
- ✓ 场景构建的流程逻辑
- ✓ 情景模拟

模块三：充分准备

1. 三个方向的准备工作
 - ✓ 策略
 - ✓ 客户
 - ✓ 技术
2. 准备工作的行为模型
 - ✓ STORM 原则
 - ✓ 常见的信息来源渠道
 - ✓ 必要的前期行为
3. 大案例演练的背景介绍
4. 大案例演练场景一：充分准备

模块四：自然开场

1. 设想你们的首次接触
 - ✓ 商场如情场
 - ✓ 如无意外，顺其自然
2. 第一次见面的开场方式
 - ✓ 问候及自我介绍
 - ✓ 迅速拉近关系
 - ✓ 关联/概述
 - ✓ 目的/安排
 - ✓ 过渡正题
3. 激发好感的细节行为
4. 大案例演练场景二：自然开场

模块五：探究需求

1. 不要急于判断
2. 需求探究的 6 个方向
 - ✓ 目标/需求
 - ✓ 目前现状
 - ✓ 满意度
 - ✓ 未来需求

- ✓ 个人需求
- ✓ 实施问题
- 3. 有效需求探究问题研讨
- 4. 提问的最佳做法
- 5. 倾听的最佳做法
- 6. 大案例演练场景三：需求探究

模块六：方案构建

1. 必不可少的方案对话
2. 方案的核心内容
3. 方案呈现的最佳做法
4. 逐步确认是推进方案的有效方式
5. 大案例演练场景四：方案构建

模块七：达成/收尾

1. 每一次行动都会有达成/收尾
2. 达成/收尾的行为模型
3. 向目标推进的阶段性收尾
4. 确认是达成/收尾环节必不可少的动作
5. 成交达成的行为模式
6. 大案例演练场景五：达成收尾

模块八：跟进发展

1. 向目标推进的跟进策略
2. 后期跟进模式与时间节点把握
3. 赢得业务后的跟进
4. 长期客户关系建立
5. 大案例演练场景六：跟进发展