

# 七星剑阵营销法 7.0 版

\*版权登记号：国作登字-2019-A-007120091

**课程受众：**营销团队、营销团队负责人

**学员人数：**理论版（人数无上限）、实战版（60 人以内）

**课程时间：**2 天（12 小时）

**授课形式：**课堂呈现+案例分析+互动提问+视频播放+小组讨论+情景演绎+角

色扮演

**课程研发体系与背景：**

大多数营销团队很难带出新生代营销高手，应用当年带 70、80 后的方式带今天的 90 后，  
无效！现状：**现在年轻人不好带啊！**

行业竞争已经进入白热化期，从知名度而言，谁也不会轻易输给谁。天天送油，客户越来越油，客户去哪儿了？**缺客户！**

有客户来了，不知道如何下手沟通。直奔主题，费了半天口舌，客户留下一句话“我要考虑一下”。。。。。。。转身，留下无助的小哥哥小姐姐，不知所措。**难成交！**

如何应用互联网智能化时代全新策略与成交方法做市场业务；如何吸引客户了解你的团队和产品，甚至于主动找你联系“你们是卖 XX 的吗？”“你们的 XX 怎么卖呢？”；当面对客户说“价格太贵”“我要考虑一下”“我要和家人商量一下”如何高效的实施谈判逼单。以上部分是本次课程的主要设计思路。

以营销谋略吸引客户，以落地话术手段成交客户，是本次培训主要内容。从营销布局到成交技巧七个步骤，立体性的打造一个全新的情景演绎式成交课程。

## 课程大纲：

### 第一剑法：全程建立信赖感

#### 章节收益：

- A. 正确理解为什么客户对销售人员热情度不高，甚至于爱理不理；
- B. 掌握如何让客户尽可能的信任你、喜欢你的具体方法“十九箴言”
- C. 正确理解客户为什么拒绝我们？
- D. 掌握如何设计自己产品卖点与客户画像；
- E. 为什么同样一句话、同样一位客户，由不同的营销人员去沟通，结果不一样。正确理解客户到底购买的是什么？

#### 章节内容：

- 一、 反思：为什么客户总是高高在上，一副满不在乎的样子不搭理我？
- 二、 反思：客户不搭理我，不喜欢我的本质是什么？
- 三、 反思：如何才能让客户在第一时间搭理我？信任我？喜欢我？

四、 正确理解信赖感建立的重要意义

五、 全程建立信赖感之“十九箴言”

六、 客户到底购买的是什么？

## 第二剑法：市场营销中客户开发（上）

### 章节收益：

- A. 正确理解互联网智能化时代营销最新定义；
- B. 掌握制定营销策略与布局五要素；
- C. 掌握市场营销人员应如何应用微信开发客户；
- D. 了解互联网时代营销策略，掌握市场营销人员应如何准备营销类话聊；

### 章节内容：

- 一、 营销与销售的区别
- 二、 营销策略五要素
- 三、 营销四落地
- 四、 客户开发与维系之微信拓客
- 五、 互联网企业与传统型企业的区别
- 六、 互联网时代营销策略之互联网免费模式
- 七、 互联网时代营销策略之诱钓组合模式
- 八、 互联网时代营销策略之直销 XN 模式（经销商、代理人团队长）
- 九、 互联网时代营销策略之优质低价模式
- 十、 互联网时代营销策略之连锁复制模式

### 第三剑法：市场营销中客户开发（下）

- 十一、 我们主动找到客户更容易成交？还是客户主动找到我们更容易成交？
- 十二、 有没有一种方法或方式让客户主动找到我们？
- 十三、 微信到底是什么？
- 十四、 如何做到让客户在第一时间愿意添加我微信？
- 十五、 如何做到让客户尽可能的回复我消息？信赖感建立。
- 十六、 如何看待朋友圈刷屏？
- 十七、 如何添加好友？
- 十八、 为什么一定要发客户见证？
- 十九、 如何发送朋友圈与发送时间。

### 第四剑法：挖掘客户痛点与需求

#### 章节收益：

- A. 了解影响业绩的四大要素；
- B. 理解优秀营销人员的五大特质；
- C. 了解面对面洽谈客户为什么不能直奔主题；
- D. 掌握如何设计商务洽谈引导艺术；
- E. 掌握高情商商务洽谈博弈技巧；
- F. 掌握“挖墙脚”思维模型。

#### 章节内容：

- 一、影响业绩的四大要素
- 二、优秀营销人员的五大特质
- 三、挖掘客户痛点与需求的引导艺术（角色扮演与训练）
  - （一）引导艺术的作用
  - （二）案例分享：医生的问句与电话/面谈营销问句
  - （三）实战经验互动：整理营销黄金十问句
  - （四）电话/面谈营销实战演练：
- 四、商务洽谈博弈技巧之精准表达与套路（角色扮演与训练）
  - （一）精准表达的重要性
  - （二）常用模糊语言与口头禅
  - （三）精准表达数据化与套路
  - （四）实战经验互动：角色扮演
- 五、商务洽谈博弈技巧之聆听技巧与套路
- 六、商务洽谈博弈技巧之赞美技巧与套路
- 七、商务洽谈博弈技巧之肯定认同技巧与套路（角色扮演与训练）
- 八、 另类解读：了解客户需求套路
  - （一）套路一：货比三家的客户沟通话术
  - （二）套路二：选择困难症的沟通
  - （三）套路三：“挖墙脚”技巧（角色扮演与训练）

## **第五剑法：介绍产品或服务**

**章节收益：**

- A. 掌握介绍产品或服务标准思维模型
- B. 掌握如何介绍产品或服务差异化优势
- C. 掌握如何与友商比较的思维模型

**章节内容：**

- 一、介绍产品或服务之造梦艺术（角色扮演与训练）
- 二、介绍产品或服务策略与要点
- 三、与竞争对手比较（角色扮演与训练）
- 四、实战演练：

## **第六剑法：解除客户抗拒点**

**章节收益：**

- A. 正确理解客户为什么会拒绝我们？
- B. 掌握面对客户说“价格太贵”的标准话术；
- C. 掌握面对客户说“我要考虑一下”“我要和家人商量”的标准话术。

**章节内容：**

- 一、准客户的三要素
- 二、正确理解客户反对意见
- 三、掌握解除客户抗拒点套路（角色扮演与训练）
  - （一）3F 基础套路
  - （二）客户说出抗拒点的成交套路
  - （三）客户说“我要考虑一下”的成交套路

四、电话/面谈营销实战演练：

## 第七剑法：成交

- 一、成交时段话术
- 二、带口营销；
- 三、成交时段细节把控

## 第八剑法：售后服务与二次销售

章节目标：优质的售后服务如何建立于二销和转介绍基础上？

章节收益：

- A. 正确理解服务与优质服务意义；
- B. 掌握如何做好线下优质服务；
- C. 掌握如何做好线上优质服务；
- D. 掌握如何巧妙提出二次销售与转介绍。

章节内容：

- 一、优质服务定义与四种服务形态
- 二、峰终定律；
- 三、节假日“有温度”的祝福；
- 四、定向推荐；
- 五、“新产品”推荐；
- 六、二销客户朋友圈关注；

七、视频播放

八、态度决定一切；

**课前准备：**

- 1、 音响设备（含麦克风、音频线用于播放授课中的视频）
- 2、 投影与幕布（含投影链接电脑连接线）
- 3、 演讲台或课桌放置于讲师前方；
- 4、 电源接线板置于讲台下，用于连接老师电脑电源。
- 5、 大白纸共计 10 张，纸胶贴或透明胶（方便撕的）每组一份；
- 6、 白板笔每组 2 只（红色一支、黑色一只）；
- 7、 白板、白板笔（红色 1 支 + 黑色 2 支）、白板擦或大白纸书写也可以；
- 8、 学员做笔记物料；
- 9、 准备 A4 纸若干（学员人数的三倍），授课前不用发给学员；
- 10、 课桌岛屿（鱼骨）式摆放，公司可视情况分组，也可以由培训师来之后分；
- 11、 讲台旁准备一张椅子或凳子；
- 12、 纸巾一盒（放置在讲台上）