

顾问式销售技巧训练

上海 6 月 11-12 日

上海 8 月 13-14 日

上海 10 月 28-29 日

演讲语言：中文 Language: Chinese

标准价格 Standard Price: 4200RMB/person

定价含增值税、活动全程参与（9:00-17:00）、会议资料、午餐、茶歇；不包含晚餐和住宿

课程简介 Briefing

本课程通过销售实证研究，从成功销售员 35000 个销售拜访案例中，总结出的针对大客户销售的有效销售方法，目前在服务性产品、技术性产品、工业品销售领域被广泛采用。与传统消费品销售采用的技巧不同，顾问式销售技巧的着眼点在客户内在问题的有效发掘，以为客户解决问题为先导，赢得竞争，赢得客户对公司的信赖，实现公司产品的顺利销售。

课程目标 Benefits

掌握顾问式销售的精髓和技巧

学会运用顾问式销售技术提升产品的销售业绩

培训对象 Who Should Attend

技术性产品销售人员、服务性产品销售人员、工业品销售人员，以及其它以大客户销售为主的销售人员

课程大纲 Agenda

0、热身与课前调查

1、基础思想

- * 两种传统的销售技巧分析
- * 顾问式销售与传统销售技巧的逻辑区别
- * 顾问式销售工作的本质
- * 让客户依赖的顾问式销售人员应具备什么条件
- * 顾问式销售实现的逻辑步骤

2、个性化客户档案的建立与数据收集

- * 客户数据库的一般内容
- * 客户数据库的珍贵内容
- * 个性化客户档案制定
- * 客户资料的收集与评估

3、改善与客户的沟通效果

- * 做好拜访前的准备工作
- * 如何塑造完美的第一印象
- * 守好人际交往的基本礼仪
- * 把控性别、心态对人的思维方式的影响
- * 注意语言之外的信息传递
- * 有效沟通的三条标准与检测
- * 各种沟通技巧的效果分析
- * 销售沟通中的“五心”分析
- * 销售开局沟通技巧与注意事项
- * 顾问式销售中的时间分配模式
- * 销售拜访中的“噪音”分析与障碍处理

4、与客户建立信任技巧 - 将客户拉下神坛

- * 客户信任模型
- * 顾问式销售人员赢得客户信任的知识结构
- * 顾问式销售人员赢得客户信任的基本技能

5、激发并把握客户的需求技巧 - 让交易自然实现

- * 销售介绍效果不佳的根源
- * 客户需求的本质分析
- * 基于需求的客户四种类型
- * 把握好客户需求的两个层面、两种表现
- * 运用 SPIN 手法激发需求让销售水到渠成
- * 让客户心动的卖点表述技巧
- * 化解客户的心底之痛，安心成交

6、让客户动情的技巧 - 将交易持之以恒

7、课程总结

- * 如何博得新客户的青睐
- * 销售成功应具备的四个条件
- * 销售过程中客户的异议类型及应对策略、技巧
- * 价格异议的含义与应对技巧
- * 顾问式销售人员应具备的素质
- * 顾问式销售中的时间与压力关系

课程讲师 About the Speaker

严家明

管理学博士，毕业于复旦大学

企业惯性管理学派创始人

拥有 25 年的企业管理实战经验、营销管理实战经验、营销咨询与培训行业经验积累。曾先后任职于某纺织服装集团市场部总监、某大型机械加工企业总经理助理、总经理等职位。

主导及参与过众多管理咨询项目，内容涉及企业发展战略、营销管理与策划、激励体系设计、流程再造、私企股份化改造、管理规范与运营体系的构建、企业文化建设等。咨询服务过的企业包括宝钢集团、伊藤忠丸红、沪东重机、龙头股份、上海烟草等近二十家企业。

主讲的课程：销售人员的素质与销售技巧，顾问式销售技巧训练，如何建设、管理、激励销售队伍，赢在忠诚，做高效管理者的六大技巧，企业制度建设与规范化管理，管理层股权激励的原理与私企股权激励操作

服务过的客户包括：百度公司、联邦快递、爱立信、飞利浦、亨斯迈化工、中国电信、宝钢集团、华润集团、携程网、环迅电子、上海大祥集团、沪东重机、龙头股份等众多知名企业

报名方式

请打开网站：www.ewisx.com，点击任一活动，于活动介绍页面底部提交报名信息；如有疑问，请联系课程顾问协助报名：ewisx.com。



关注公众号：ewisx



课程顾问：ewisx.com