**顾问式销售技巧**

**开课时间:**

 2015年8月15-16日烟台 2015年8月22~23日成都

 2015年9月8日 遵义 2015年9月12~13日 东莞

**学习投资:**2800元/人(包括培训、培训教材、场地费等)

**咨询电话：010-52571508**

**学员对象：**企业全体营销人员

**课程目标：**
¬ 树立以客户为中心，帮助客户解决问题的顾问式销售理念，将销售的重点，放在解决客户问题的方案上，而不是放在产品上。
¬ 探讨拜访客户前，要做好充分的分析和准备。在面对客户时，各个环节的注意要点，需要注意的各个细节。
¬ 掌握以客户为中心的引导技巧，展示给客户带来的好处。挖掘客户的难题，体现我们方案的价值。
¬ 掌握服务客户的要点，让客户感受到后续服务带来的价值，进而锁定客户，让客户持续购买

**课程大纲：**

**一、伙伴观念：以客户为中心的顾问式销售**

Ø 顾问式销售的核心：需求、价值；

Ø 客户的不同分类方法：行业、大小、区域等；

Ø 不同职位、行业的客户需求分析；

Ø 销售的三要点：利益、特点、优点；

**二、拜访准备：不打无准备的仗**

Ø 拜访前的四个准备；

Ø 计划与预测清单，预估可能结果；

Ø 拜访的策划：目标、策略、办法等的分析；

Ø 组织客户的决策分析与应对策略；

**三、恰当开场：展示自我形象，赢得客户好感**

Ø 靠细节展示专业形象；

Ø 与客户沟通的四个区域；

Ø 闲聊中，引到产品的优点上来；

解决问题：

做好顾问式销售前，要树立以客户为中心的销售理念，才能更好地体现自己的价值，为客户解决问题。在拜访客户前，做好准备，制定策略，并学会与客户融洽气氛的技巧。

**四、提问引导法：锁定客户的需求**

Ø 倾听技巧：听懂对方的话外音；

Ø 开放问题：引导客户多说；

Ø 封闭问题：锁定客户需求；

**五、正面引导法：引导客户自己下结论**

Ø 澄清：当不了解客户的意思时；

Ø 重复：当明白客户的意思时；

Ø 引申：把话题从一个点引申到另外的点；

Ø 概括：和客户一起总结概括；

**六、反面引导法：暗示客户解决问题的急迫性**

Ø 专业提问的技巧：询问法则；

Ø 面对不同客户使用不同问题；

Ø 必问的几个背景问题；

Ø 介绍方案：呈现方案的“价值”；

解决问题：

在和客户谈时，学会引导客户，“问服”客户，而不是一味的说服。在适当时机提出成交和处理异议。

**七、成交谈判：卖出价值**

Ø 成交时机的把握：对方的态度；

Ø 常用的成交技巧；

Ø 价格谈判的要点：报价策略、让步策略；

**讲师简介：丁军老师**

中国实战管理培训专家，国际注册管理咨询师（CMC），国家注册企业培训师，风尚轩专业形象设计机构董事长，常生源食品科技董事，卓越总裁俱乐部秘书长。作者多年任企业总经理和管理顾问，深谙人心向背决定企业成败的道理。其培训课程在帮助企业引导员工快乐、高效地工作方面卓有成效，尤以“感恩”主题演讲为著。所服务企业内部无一不引发心态革命。曾受邀作为商界论坛的高校巡讲嘉宾。已出版著作《感恩企业 珍惜工作》《你在忙什么》等。

请将报名表，以传真、电子邮件方式提交，并及时确认。 传真:010-52571508(請务必填写貴公司全称和参会學员真实姓名,谢谢！)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 企业名称 |  | 网址及品牌 |  |
| 联系人信息 | 姓名 |  | 职位 |  | 电话 |  | 传真 |  |
| 手机 |  | E-MAIL： |
| 学员名单 | 姓 名 | 性 别 | 职 务 | 电 话 | 手 机 | 邮 箱 |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| 对公帐号 | 汇款方式：参会单位报名后请将参会款项汇至如下指定账号，发票在报到时领取。户 名：中企联会（北京）企业管理中心 开 户 行：中国工商银行北京市翠微路支行 账 号：02000 8090 92000 78149 |
| 发票开具 |  抬 头：（ ） |
| 住宿代办 | □是 □否 数量及要求：（ ） |
| 票务代办 | □是 □否 数量及要求：（ ） |