

销售技巧和话术培训--活动价

产品名称	销售技巧和话术培训--活动价
公司名称	广州元佑企业管理顾问有限公司
价格	380.00/天/人
规格参数	
公司地址	广州市天河区广州大道北613号城光大厦721
联系电话	4000945158

产品详情

就在广州，约定与你一起

打破电销传统模式，开启电销新的纪元！

电销“新突破”系列课程

——广州站

【课程安排】

2012年10月20日

系列课程一：销售新出路：问话式营销

2012年11月10日

系列课程二：话术新突破：完美的产品包装

2012年12月01日

系列课程三：问话式营销终结技：用问题解决问题

【课程大纲】 不在陈述中成交，要在问答中签单——三堂课打造问话式营销精英

系列课程一：销售新突破：问话式营销

第一部分：（破而后立--改变）

一：通过几个有趣的案例，理解销售的真谛和艺术

二：学会“销售之道”，针对10类客户的分辨和销售技巧

三：学会用 优质的问话去辨别客户类型及激发客户需求

四：用“营销七问”扭转传统电销误区，找到传统电销的漏洞、揭开改变的序幕。

五：电销问话的 四个目的和问话的八个模式。

六：小组研讨案例，通过问话的 技巧以及问话的顺序，找出案例中的真相。

第二部分：（知而后行--实战）

一：问话式营销的作用

二：电销中问话五忌

三：问话的七个要点

1.激发参与的问题要点 2.激发欲望的问题要点

3.说服客户的问题要点 4.引导思路的问题要点

5.找到同理心的问题要点 6.阻止客户做决定（拒绝）的问题要点

7.引导谈话主题的问题要点

四：七个实战案例研讨——换几句话术，让沟通变得简单

1.与客户初次接触的组合问话话术 2.针对客户要看资料的问话话术

3.随时为客户着想的话术 4.针对客户不信任的话术

5.解决客户拖延的话术

6.针对客户不能做主的话术

7.销售中坐席心态的 导向 决定客户的走向

系列课程二：话术新突破：完美的产品包装

第一部分：（行而后思--纠错）

销售中常见的一些错误做法及错误话术：

一：客户有时并不是我们想象的那个态度，两个案例、五个建议

二：不同心态产生的不同行为，七不要、七要

三：别问没有结果的话，别答没有结果的话

四：客户线上的六个常见态度会导致线下的六个常见现象，你要做的六个行为跟进

第二部分：（思而后精--细节）

一：电销中最关键的两个细节

二：传统电销流程的误区，没有输在产品、服务，更没有输在技巧、而输在你话术的流程

三：开场白包含的元素、注意的事项，以及迷你裙理论。

四：通过问话式技巧在开场白中要打动客户的“四个心”

五：介绍产品F.A.B之技巧，案例——看广告学电销，世界上最牛B的销售

六：案例研讨，讲师指定一个产品，分组研讨包装话术，同堂竞技

系列课程三：问话式营销终结技：用问题解决问题

第一部分：（精而后悟--实用）

一：一二三四法则

二：客户何时产生异议，客户在抱怨什么？

三：通过案例发现问题——客户的抱怨大多是由销售员自己造成的

四：客户抱怨想得到什么，未得到正确处理时造成的三方影响

第二部分：（悟而后行--实战）

一：七个案例实战演练，用问题解决客户的问题

二：客户抱怨时问话六忌

三：四个案例研讨，学会客户抱怨、已买同行、拒绝成交以及成交之后的问话技巧，提高线上能力及服务水平。

四：问话式营销的五个备注

【课程形式】

讲师讲授：讲师风趣幽默的讲述，拉近学员距离，活跃课堂气氛

案例分析：大量实战案例研讨，让学员举一反三、融会贯通。

头脑风暴：分组讨论，透过团队力量凝聚智慧。培养学员现场发现问题并解决问题的能力。

实战演练：学员模拟演练，并由讲师立即给予回馈，使学员参与实战，活学活用，立竿见影。

培训总结：总结培训精华内容，点评学员实战成果，提出未来实战方向。

【课程目标】

强化电销技能、学习自我成长、提升解决问题的能力。

【课程对象】

新入电销新员工、电销老员工、电销团队长/主管、电销经理、电销培训负责人

【课程收益】

对销售者：学会电销技巧，提升工作能力，增加工资收入。

对管理者：学会辅导技巧，提升育才能力，增加团队战力。