

# 工业品销售技巧 6 步法

## 课程目标：

大多数销售人员把销售看成一门直觉艺术，而不是一门条理清楚、可重复操作的科学。他们的销售拜访既没有条理性也没有连贯性，在一次销售访问中，他们技艺高超，很有说服力，但下一次他们就“机毁人亡”。他们认为，每一次访问都迥然不同，难以预测，所以他们就只能在每次访问中“即兴表演”。

《工业品销售技巧 6 步法》课程目标：就是训练工业品销售人员，按照一套特定的步骤考虑、设计规划自己的销售拜访，以组织严密、条理清楚、连贯一致的销售技巧呢，完成每一次销售拜访。最终使团队的所有销售人员以高水平复制技巧掌握可重复操作的销售方法达到有效客户拜访、完成销售目标的目的。

## 参加对象：

工业品销售人员、大客户销售人员、销售主管、大区经理、大客户经理等

## 课程特色：

大量的课堂练习、角色扮演、案例分析，帮助学员加深对《工业品销售技巧 6 步法》课程内容的认识和理解。而所有的练习均以学员自己在实际销售工作的真实案例为基础，使学员在课堂上就可以总结出一套针对自己实际工作的“6 步法”实战技巧，避免销售拜访“即兴表演”，学了就能用，用了就有效。

## 课时：2 天

## 课程大纲：

### 第一讲：销售准备

- 优秀销售顾问具备的条件
- 制定目标——SMART 原则
- 你确认已经了解这些信息了吗？
- 拜访前需要准备的道具
- 化解客户拒绝，电话约见的技巧

### 第二讲：建立信任

- 信任的含义
- 建立信任路径图
- 获得客户好感的方法
- 打开话题的技巧
- 30S 内建立亲和力的秘诀
- 成功开场白的标准是什么？
- 建立信任 10 大招

### 第三讲：发现需求

- 确定需求的技巧——需求漏斗
- 隐含需求与明确需求的辨析
- 有效问问题方法——5W2H
- 倾听技巧——如何听出话中话？
- 需求调查提问四步骤——SPIN
- 如何让客户感觉痛苦，产生行动？

#### **第四讲：介绍产品**

- FABE 法则
- 特点、优势、利益对成单的影响
- 如何做产品竞争优势分析
- 同行产品之间的对比分析 —— 竞争要点分析矩阵
- 产品卖点提炼
- 如何介绍产品的益处

#### **第五讲：异议处理**

- 如何用提问来了解客户想要什么
- 如何通过举止透视客户的个人意愿
- 如何让客户感到自己是赢家
- 如何摸清客户拒绝的原因
- 客户常见的三种异议
- 客户异议处理的六个方法

#### **第六讲：进展成交**

- 如何发现购买讯号
- 如何分析销售的进展
- 如何判断是否可以开始销售的最后冲刺
- 如何达到双赢成交
- 最后阶段经常使用的战术
- 怎样打破最后的僵局

#### **第七讲：不同性格与销售风格**

#### **运用“六步销售法”销售实战模拟**