

# 《鬼谷子面对面销售谋略》

级别：初级/中级

主讲人：田金龙

面对面销售中无法获得客户内心真实想法、产品附加值低、不同的客户不知如何应对、进而造成成交率低、回头客少、客户退货率高等问题

本课程以鬼谷子谋略为根本、附以现代心理学、行为学解决以上问题。

## 【课程宗旨】

为解决面对面销售过程中，出现的无法获得客户内心真实想法、产品附加值不高、不同的客户不知如何应对，提高成交率、提升回头客，降低客户退货率。

## 【学员对象】

- 一线销售
- 销售管理者

## 【培训时长】

2天，12课时。

## 【课程价值】

- 大幅提高客户成交率；

- 高价位售出产品；
- 增强客户回头率及成交次数；
- 降低退货率；

### 【采购须知】

#### 一、学员人数

为保证充足的训练，让学员现场掌握授课技能，每个班

级最理想人数为 16-40 名学员，不建议每班超过 50 人。

#### 二、教室条件

##### （一）课桌椅类型

须采用可移动标准课桌。

##### （二）教室布局要求

八字型课桌摆放，便于学员讨论和讲师指导

## 【课程纲要】

### 一、 捭之、贵周

#### (一)产品理解方法

- 1、言象事比——理解产品并赋予高价值的方法
- 2、联想法
- 3、脑图——系统性理解产品

#### (二)自知

- 1、自知——提高成交率根本
- 2、常成交客户类型
- 3、未成交客户类型

#### (三)客户类型

- 1、阴阳——客户分类
- 2、嗜欲——快速与客户结交方法

### 二、 客户之交

#### (一)常见错误

- 1、笑容
- 2、问候语
- 3、面对多人

#### (二)揣摩

- 1、身体语言密码
- 2、十种语气——不同的应对策略
- 3、得情制术——不同客户的说辞

### (三)消除抗拒

- 1、化转环属——转化客户抗拒心理
- 2、顺辞变言——运用
- 3、“便宜点”——搞价的解决办法

### 三、成交前后

#### (一)征远来近

- 1、千金买马骨
- 2、朋友圈
- 3、转介绍

#### (二)客户自我认同

- 1、让客户自己说
- 2、方法成交后效果
- 3、忘却付钱后的痛苦

#### (三)微表情

- 1、面部表情
- 2、肢体语言
- 3、知行合一