

《顾问式销售》

课时：2天（每天6小时）

主讲：曹恒山（大嘴老师）

专业授课16年 中国实战派营销培训专家

南通理工学院 企业发展研究院院长

江苏培训行业联谊会 会长

畅销书《大客户营销》作者

中国高级注册培训师

国家二级心理咨询师

美国 NGH 催眠师

无锡作家协会会员



老师主要著作：《大客户营销》、《鱼塘式营销》、《林妹妹升职记》、《享受拒绝》、《谁懂客户谁拿订单》、《销售这样说才对》、《我适合做销售吗》等10本。

选择曹老师的四大理由：

1、经验丰富

曹老师授课 16 年，曾为 800 多家企业授课、为 50 余家企业担任常年营销咨询顾问，所以无论是授课经验还是案例与技巧的积累，都是非常丰富的。

2、风趣幽默

曹老师主张“快乐学习”，课堂没有填鸭，只有是欢乐、活泼、游戏、故事、讨论及情景演练，使学员在轻松幽默的氛围中学习，让学习过程快乐而有趣。

3、实战接地气

曹老师是一线销售出身，又担任多家企业管理顾问和团队教练，因此手里的案例丰富，课程内容大多都是学习后马上就能运用到工作中去的“干货”，而且课堂中曹老师会安排很多模拟练习。

4、学员评分高

由于曹老师分享的“干货”多、课程实战接地气，又风趣幽默，所以课程满意度非常高，学员平均打分在 97 以上，人称“三高老师”：**满意度高、返聘率高、课量高**，2019 年授课量达到 230 天！

上课守则

每个人都是主角

放下一切，尽情参与

只有你要，你才会得到

影响别人学习就等于犯罪

给别人掌声就是给自己掌声



2天课程目录：

	课程	内容
序章	《团队建设》	破冰暖身+团队建设
第一章	《销售前的准备》	心态的准备、名单的准备、话术的准备
第二章	《新客户开发》	获得优质客户、微信倍增客户、电话邀约
第三章	《顾问式销售》	关系营销、夸赞、套关系、寒暄聊天、服务营销等
第四章	《现场谈判与成交》	产品讲解、报价、讨价还价、解除抗拒、成交技巧

课程大纲

序章、团队建设

互动暖身游戏

- 1、分组并选出组长
- 2、团队 PK，按小组积分制评选出优胜小组



第一章、销售前的准备

一、心态的准备

1、改变自己的心态

未来已来。——马云

2、享受拒绝

拒绝等于赚钱

逆境商——AQ

3、积极思维模式

二、硬件的准备

买客户思维——电话名单的准备

礼仪的准备

销售的第一份投资：着装

三、话术的准备

制作自己的“客户百问百答”

第二章、新客户开发

如何让自己每天都有源源不断的客户来访？

一、如何获取精准客户资源

1) 销售的第一份投资——准客户名单

名单的质量决定了最后的成交率

2) 把同行的销售冠军当作自己的大客户

3) 参加行业沙龙活动

二、鱼塘式营销

如何找到鱼塘钓大鱼

案例：《我不是药神》



精准客户营销的六个步骤

课堂互动：鱼儿是谁？鱼塘在哪里？塘主是谁？如何合作？鱼饵是什么

三、微营销拓客

用微信开发客户（人人都是自媒体）

未来已来。——马云

无法改变现实——**拥抱互联网**

互联网营销=**粉丝流量+用户体验感**

倍增“精准客户”两大核心技巧：

1、微信群互换

2、朋友圈互推（重要）

案例一 杨老师是如何在半天的时间得到 23 个精准客户的？

案例二 一位女业务员上了曹老师的课半个小时后马上就有生意做成

朋友圈互推的流程

课堂 PK 看看谁获取的客户最多

三、电话邀约技巧——提高电话邀约成功率

邀约话术设计

设定理由+选择式缔结

理由的设计——思考：客户为什么要见我？

选择式提问技巧

用时间缔结、用地点缔结、用目的缔结

成功案例分析 课堂模拟练习 A/B 角色扮演

案例：王经理是如何成功邀约李总的

分组角色扮演 A/B 角色互演 课堂分享与点评

第二章、顾问式销售（关系营销）

一、破冰技巧

破冰的关键：厚脸皮

互动游戏：跳疯狂的舞蹈

突破自我设限 训练厚脸皮

脸皮的厚度等于皮夹子的厚度。——曹恒山

1、寒暄聊天技巧

跟客户聊什么？——他们感兴趣的话题

聊天技巧的核心：听故事

听客户成功创业的故事、事业成功的故事

2、套关系技巧

与客户快速拉近距离的方法——套关系（套近乎）

没有关系创造关系

套近乎的 20 个关键词：老乡、本家、抽烟、喝酒……

送礼也是一门学问

给客户送礼的技巧

3、赞美技巧——让客户飘飘然

赞美是世界上最廉价却又最珍贵的礼物。

PMP 法则

故事：一百顶高帽子

夸赞的六个关键技巧

如何找到赞美点

团队 PK 游戏：比赛哪个团队能够快速找出同事的赞美点

二、服务营销

1、关注客户的需求

以专业性为客户提供各种增值服务

“利他法则”

为客户解决问题，客户才会为你解决问题

2、完美的客户服务

客户服务=售前+售中+售后

完美售后服务的好处：重复销售+转介绍

转介绍——最有效的成交手段

转介绍的流程

课堂互动：A/B 角色扮演做转介绍练习

三、挖掘客户需求

1、有效发问技巧

1) 选择式提问技巧——选择式开场、选择式邀约、选择式成交

课程互动：美国华侨买房子

2) 反问技巧

故事：拂晓就撤退

案例：尚层装饰的金鸡湖别墅案例

团队游戏：齐眉棍

比赛哪个小组最快完成游戏

分享：你从游戏中看到了什么？

课堂模拟练习 角色扮演

经典案例分享：卖李子

课堂讨论：四个小贩的区别

2、聆听技巧——获取客户最准确的产品需求

30/70 法则

案例：乔·吉拉德的失策

成为客户的私人心理咨询师

成为良好倾听者的 8 项秘诀

微笑倾听的力量

三秒钟法则

第三章、谈判与成交技巧

谈判得来的都是净利润！

1、报价策略（谈判技巧）

1) 三不报价

2) 三明治报价法

3) 如何退让——提要求——大惊失色

2、如何应对客户抗拒？（解除客户抗拒技巧）

客户的任何抗拒都等于在问我们一个问题。

重新框视法

如何应对讨价还价

“太贵了”=？

如何应对我不需要、太忙了、没时间？

我要再考虑考虑 再商议商议……

解除抗拒的核心技巧：平行架构法

平行架构法的流程 案例分析

课堂互动：分组演练如何解除客户抗拒

3、成交前的信息捕捉

没有最好的成交技巧，却有最好的成交时机！——世界第一销售冠军汤姆霍普金

斯

通过客户语言捕捉成交时机

通过客户沟通中的提问捕捉成交时机

通过客户肢体语言捕捉成交时机

4、杀单技巧 又称为“逼单法”

故事：买金科的房子

逼单的目的——逼出抗拒

用合同逼单

5、FBI 销售成交策略

销售产品说明技巧

(1) 特点(Feature)：“因为……”

(2) 好处(Benefit)：“对您而言……”

(3) 证据 (Illustrate)：“举例来说……”

案例：奶粉品牌的 FBI

6、“起死回生法”或“门把销售法”

课堂练习：门把策略

课后预留 10 分钟学员提问。

课程宗旨：有效、有笑、又有料！

备注：

- 1、上课会以鱼骨式座位分组，小组 PK，根据课堂回答问题、分组讨论成果、小游戏互动等分数奖励评选出优秀团队，并颁发奖品，提高课堂互动和氛围。
- 2、课程可以分开实施，1-2 天一次（建议 2 天），每次授课结束老师将布置作业，然后开微信群，过程中学员随时可以提问，全部结束可以实施一次考试。