

# 《智赢厅堂---高效需求识别与营销技巧》课程简介

## 【培训目标】

1. 认知与学习客户需求的原理与分析技巧
2. 了解客户购买心理的七大人性本质分析
3. 了解影响客户购买决策的四大心理分析；
4. 快速掌握如何有效探询客户的真实需求话术
5. 掌握厅堂客户五大营销成交技巧

【培训时间】：1小时

【参训学员】：厅堂经理、客户经理、理财经理、柜员

## 【课程大纲】

- 1、厅堂客户需求识别的定义与认知
- 2、客户购买心理的七大人性本质分析
- 3、厅堂六类客户金融需求心理分析
- 4、影响客户购买决策四大心理需求探询
- 5、探询客户真实需求的 **SPIN** 提问法
  - (1) 提问的类型与 SPIN 的来历
  - (2) S-现状问题的定义与案例
  - (3) P-困难问题的定义与案例
  - (4) I-暗示问题的定义与案例
  - (5) N-需求/效益问题的定义与案例
- 6、厅堂客户五大营销成交技巧
  - A、销量
  - B、对标
  - C、产品介绍
  - D、使用场景
  - E、价格披露