

实战招商（销售）技巧

【课程背景】

- 1、树立专业的销售人员形象，获得客户的好感；
- 2、运用培训中的技巧和客户保持良好的沟通关系；
- 3、掌握规范的销售流程，有步骤地开展销售招商工作；
- 4、运用科学方法解决销售过程中的问题，提高客户的信心；
- 5、通过自我训练灵活地运用销售技巧提高招商销售业绩；
- 6、将招商销售技巧运用于工作和生活，提高个人的影响力；

【课程特色】

- 1、讲授法、针对性练习、实际案例演练相结合；
- 2、讲师引导、学员参与、课堂气氛活跃、轻松学习；
- 3、实战性强，以实战演练让学员体验真实情景，克服陌拜恐惧心态；
- 4、指导性强，以多年来总结的销售工具提升销售人员工作效率。

【内训时长】

1-2天（根据实际调整时间及内容）

【课程大纲】

第一节 招商

- 1、客户的2个选择标准
- 2、寻找与锁定客户
 - 1) 寻找客户的6个途径
 - 2) 锁定目标客户6个方面
 - 3) 确立目标客户方法
- 3、客户定位分析
 - 1) 客户的三个兴趣
 - 2) 客户的三个关注
 - 3) 客户的五个疑虑
- 4、合作谈判
- 5、谈判准备
 - 1) 实物的6个准备
 - 2) 知识的6个准备
- 6、谈判内容
- 7、产品的6个策略
- 8、品牌的4个策略
- 9、市场的7个策略
- 10、区域市场运作指导的6个方面
- 11、企业发展规划的4个方面
 - 1) 市场竞争与发展分析4个方面
 - 2) 消费习惯与消费机会分析
 - 3) 客户经营发展分析管理模式的6个方面
- 5、招商洽谈应遵循的规则
 - 1) 二必到

- 2) 三要求
- 3) 四坚持
- 4) 五原则
- 5) 六准备
- 6) 五技巧
- 7) 四必谈
- 8) 三留意
- 6、意向性签约
 - 1) 三种表现形式
 - 2) 三种内在原因
 - 3) 五种解决办法
- 7、合作性签约
 - 1) 五步内容

第二节 客户开发实战运用技巧

- 1、开发客户的流程
- 2、客户开发拜访技巧
 - 1) 确定目标客户
 - 2) 预约客户时间遵循的原则
 - 3) 约见地点遵循的原则
 - 4) 了解客户拒绝约见三个理由
 - 5) 电话预约技巧
 - 6) 通话过程中应遵循的步骤
 - 7) 常见拒绝的理由
- 3、客户开发接近技巧
 - 1) 判断客户性格，找到应对策略
 - 2) 冷淡傲慢型、好斗型、自夸自大型、谨慎稳定型、犹豫不决型、怀疑型、内向型、顽固性
 - 3) 客户接近的 11 个技巧
- 4、客户开发促成和推销技巧
 - 1) 客户的需要——利益，向客户销售的三种利益。
 - 2) 了解客户心理，掌握销售技巧
 - 3) 在沟通中明确客户需求的四个步骤
- 5、客户开发中技巧
 - 1) 倾听技巧
 - 2) 沟通技巧
 - 3) 提问技巧
 - 4) 答辩技巧
 - 5) 表达技巧
 - 6) 说服技巧（快速打动）
 - 7) 示范技巧
- 6、客户开发快速达成交易 5 个注意事项
 - 1) 客户开发运用的 6 个成交技巧
- 7、客户开发异议处理技巧

- 1) 处理异议的步骤
- 2) 处理客户异议的策略
- 3) 消除异议的 6 个方法

第三节 招商销售技能提升实战训练

- 1、新顾问式销售技巧训练
- 2、分析式销售技巧训练

第四节 客户开发运用工具表格