

# 《康养、文旅项目客户心理分析与销售成交必杀技》

## 课程收益：

- 1、认识康养、文旅产品市场现状
- 2、认识康养、文旅产品客户特性
- 3、了解康养、文旅产品类型
- 4、教练式引导销售成交及客户沟通技巧

课程时间：两天,12 小时,包含理论讲授,案例讲解,分组演练等

## 课程大纲：

### 一、中国养老现状

- 1、中国养老现状
- 2、我们的客群在哪里

### 二、读懂客户需求

- 1、老龄化带来的变化生活变化
- 2、中国人的康养、文旅理念
- 3、中国康养、文旅的消费习惯

### 三、客户分析

- 1、为何要做客户分析
- 2、客户分析的工具
- 3、如何跟进

### 四、康养、文旅产品销售前的必修课之销售自己

- 1、以貌取人对不对
- 2、创建第一良好印象
- 3、用礼，节，型，心，声推销你

### 五、康养、文旅产品销售之重要技能之价值闭环

- 1、什么是价值闭环
- 2、如何做好人人想买的价值闭环
- 3、康养、文旅产品价值六要素

### 六、养老销售之重要技能之讲故事

- 1、一个好故事的价值
- 2、如何讲好故事
- 3、讲什么故事
- 4、怎么讲故事

### 七、养老销售之基本动作

- 1、知道你在卖什么
- 2、必杀销售流程
- 3、创新 Call 客
- 4、销售说辞介绍如何做到第一、唯一

### 八、康养、文旅销售重要武器之场景销售

- 1、康养、文旅项目的第一印象
- 2、康养、文旅的场景展示
- 3、买点可视化
- 4、价值可视化
- 5、竞品可视化

6、道具可视化

### **九、康养、文旅销售之价格谈判**

- 1、客户对价格的误解
- 2、谈判的出发点：利益
- 3、谈判的思维：双赢思维
- 4、谈判的核心：创造赢的感觉
- 5、谈判的三个阶段：布局、守局、定局

### **十、康养、文旅产品销售之成交逼定**

- 1、成交的意义
- 2、成交的信号
- 3、成交的时机

### **十一、成交策略**

- 1、心锚成交法
- 2、6+1 成交法
- 3、对比成交法
- 4、激将成交法
- 5、故事成交法
- 6、后悔成交法

### **十二、康养、文旅产品销售案例复盘**