

终端成交七步法

主讲：胡昊扬

课程背景：

终端门店是连锁行业的主要战场，终端门店的软实力对经营业绩起着至关重要的作用，是各商家 PK 的关键项目。终端软实力既是最难改变和提升的，而一旦掌握规律和方法，并使用实战落地的工具建成体系，这种改变和提升也是他人难以突破的。本课程结合多年的实操经验，以深厚的心理学和购物学理论作基础，分析影响成交的因素，提炼出终端成交中的七个关键环节，并以创新性的销售思维和逻辑，逐一击破。七个环节既各自独立，又相互联系，最终形成一套行之有效的终端销售成交系统。

课程时长：2 天

课程对象：经销商、操盘手、店长、店员

课程收益：

- 重新整理销售逻辑，创新门店销售策略。
- 学会诊断门店业绩，建立标准化门店销售流程。
- 掌握顾客购买心理的分析方法和应对策略。
- 掌握一系列销售实战工具和话术，即学即用。
- 全程案例引导，沙盘实操，从理解到应用，现场转化。
- 实战问题工作坊贯穿课程，量身解决个性化问题。

课程大纲：

沙盘一：门前冷落车马稀

工具 1：终端业绩诊断（软硬终端 7+7）

工具 2：无懈可击的自我介绍

工具 3：迎宾三要素

实战问题工作坊

沙盘二：最是匆匆留不住

工具 1：破冰方法话术

工具 2：服务项目点检表

工具 3：留客小妙招

实战问题工作坊

沙盘三：楼前相望不相知

工具 1：渐进式问题漏斗

工具 2：需求清单

工具 3：提问金句

实战问题工作坊

沙盘四：悬河倒挂空蹉跎

工具 1：逻辑重整

工具 2：卖点呈现

工具 3：帽子戏法

实战问题工作坊

沙盘五：云破月来花弄影

工具 1：Y+C

工具 2：释疑 3 板斧

工具 3：Q&A 手册

实战问题工作坊

沙盘六：无可奈何花落去

工具 1：成交信号识别看板

工具 2：成交动作话术

工具 3：价格谈判技巧

实战问题工作坊

沙盘七：曾经沧海难为水

工具 1：送客要点

工具 2 : 3311 跟进体系

工具 3 : 客户价值塑造

实战问题工作坊

备注：有任何细节咨询欢迎与我联系沟通。