

营销精英实战技能训练

主讲：徐毅

CONTENTS 目录

- ▶ 01.营销精英心态训练
- ▶ 02.营销精英的职业化
- ▶ 03.销售的流程与技巧
- ▶ 04.营销精英实操训练

营销精英心态修炼

PART 01

专业就是权威

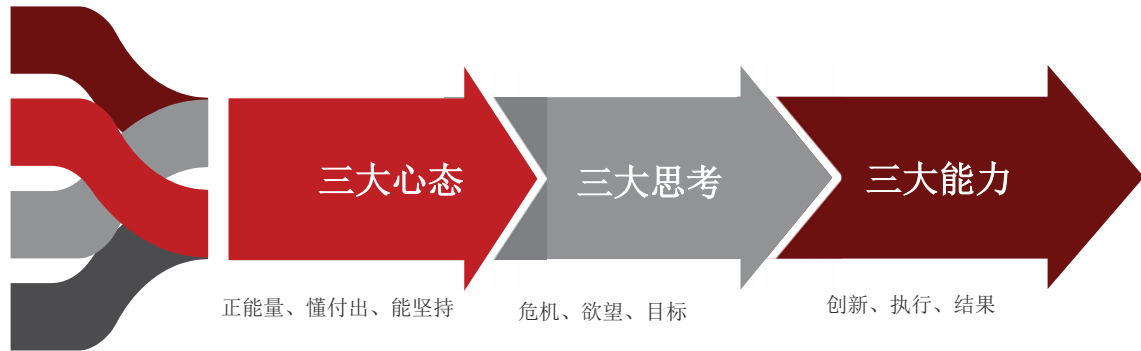
尊严来自结果



◆ 销售心态——为什么没结果

1. 容易满足，没有强烈的欲望，荣誉感；
2. 不够坚持，没有职业规划，三分热度；
3. 不懂累积，放弃跟进老客户，不开发新客户；
4. 心智不成熟，要么过分自信，要么过度自卑；
5. 性格内向，为人孤傲，排斥与优秀的人交流；
6. 喜欢抱怨，认为自己命不好，别人成功都是聪明和运气。

▶ 01 销售团队——特点



▶ 营销精英——蜕变



卓越 VS 普通

为别人做与为自己做
全力以赴和全力应付
转移问题与主动解决
迟到早退与早到迟推



◆ 营销精英——职业修炼

销售精英每天都要坚持的事情

- 1、详细填写每天的业务日报表
- 2、严格按计划执行并完成任务
- 3、认真总结工作方法，并及时处理

把不可控的业绩指标

变成可执行的事物性指标



营销精英的职业化

PART 02

细节是最好的技巧

真诚是最牛X的套路

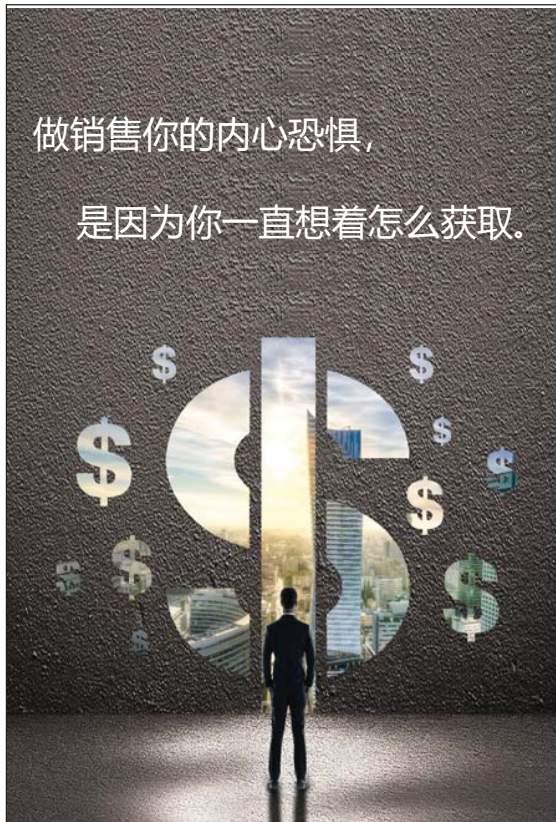


◆ 销售素质——客户认同你的理由

1. 外表职业
 - ① 笑着欢迎我，有礼貌、有耐心、有爱心
 - ② 注重礼仪整洁、大方、得体
2. 知识丰富
 - ① 先正确了解需求，根据客户喜好介绍
 - ② 帮客户类似产品客观比较，不要自我吹捧
 - ③ 服务内容，介绍产品，使用注意事项
3. 关心客户
 - ① 关心客户利益，竭力为客户服务
 - ② 销售过程中没有隐瞒和欺骗，不为客户制造压力
 - ③ 如果我暂时不想买，也不要冷漠对我

做销售你的内心恐惧，

是因为你一直想着怎么获取。



◆ 营销精英——核心理念

营销 VS 推销

- 营销的目的和价值
- 营销实战案例分析

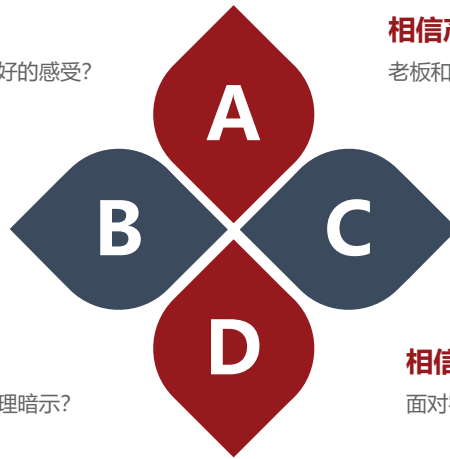
▶ 营销精英——四大条件

相信公司

当别人说公司不好的感受?

相信产品

老板和员工最大的区别?



相信客户

面对客户第一心理暗示?

相信自己

面对客户拒绝的心情?

▶ 营销精英——建立自信

为什么销售是先销售自己?



动机

帮客户思考问题
帮客户解决问题

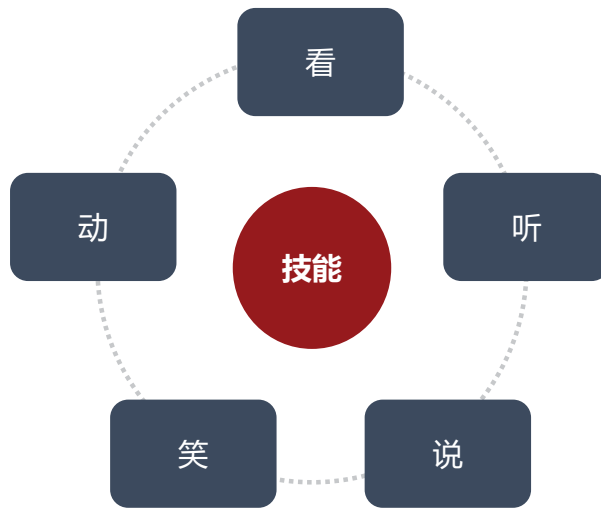
专业

客户需求
产品优势
竞争对手

资源

内部资源
外部资源

▶ 营销精英——五项技能



▶ 营销精英——销售技能

不能说的几句话:

1. 一分价钱一分货
2. 应为好所以才贵
3. 您真的很有眼光
4. 我们产品有折扣

下列问题如何表达:

1. 询问对方的姓名
2. 发现问题比较严重
3. 假如这款产品卖完了
4. 如果对方没有听清楚

销售流程与技巧

PART 03

▶ 销售流程——业务开发

一、初步沟通

1. 销售准备
2. 调整情绪
3. 建立信赖

二、解决问题

4. 了解客户需求
5. 提出解决方案
6. 竞争分析比较
7. 解除客户疑虑

三、达成合作

8. 有效促成
9. 售后服务
10. 转介绍



▶ ◆ 实战演练——PK

1. 初步沟通

▶ ◆ 核心销售技巧



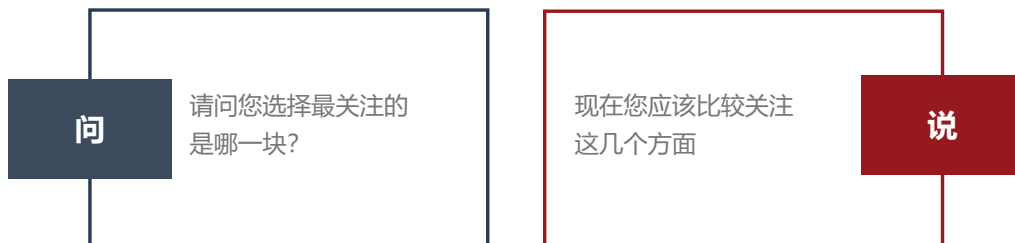
01 建立信赖——流程



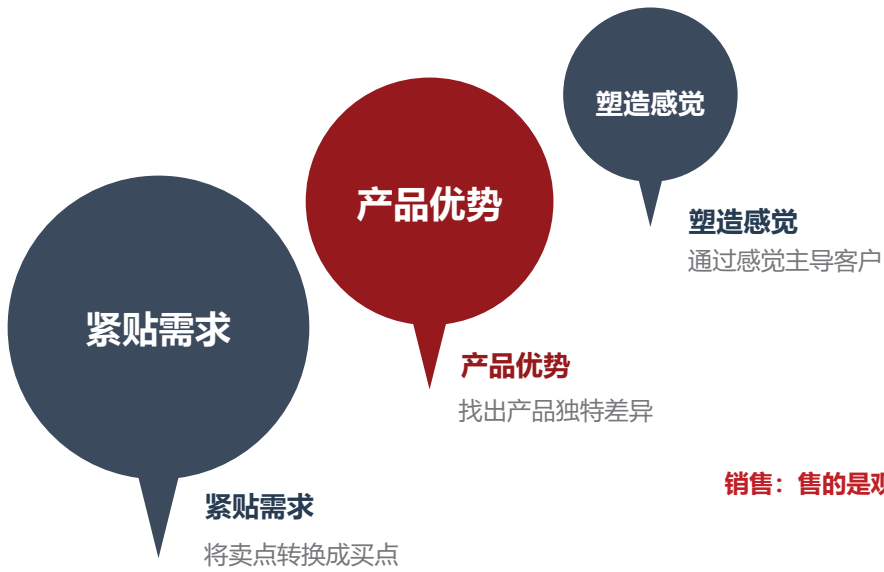
客户不相信你的原因：

1. 一上来就开始着急介绍自己产品
2. 不认真听客户说话
3. 不重视客户提出的问题
4. 没有搞清楚客户的需求
5. 不了解客户的购买意向
6. 用同一套话术面对所有客户

02 了解需求——客户问题



▶ 03 塑造产品——三种境界



▶ 实战演练——PK



2、独特卖点

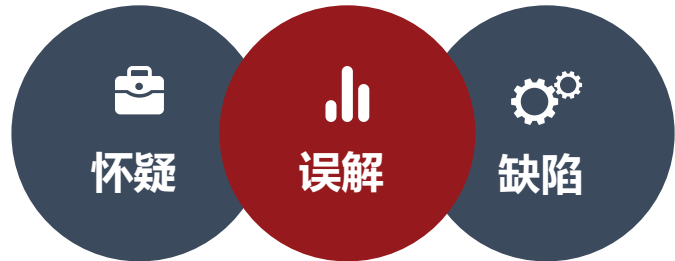
▶ 04解决问题——问题类型

处理问题的方法：用心听、听完、给答案

怀疑：是每一个人的习惯和本性

误解：没有客户会比你更了解你的产品

缺陷：世界上没有完美的产品



▶ 04 解决问题——价格问题

价格策略：

气势：对还价要淡定

主导：科学报价

策略：收口式法则

不让价才是最好策略



◆ 04 解决问题——万能公式



◆ 04 解决问题——实际问题解答

做销售遇到的问题:

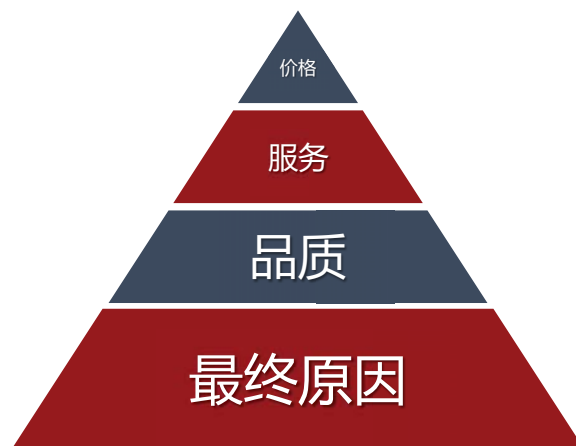
- 你们这个品牌我没有看到过;
- 这个多少钱? 太贵了;
- 我诚心想买的你给我一个实价;
- 那家一模一样比你们家的便宜;
- 这个价格可不可以? 可以就确定;
- 这个赠品我不需要, 能不能直接给我优惠;
-



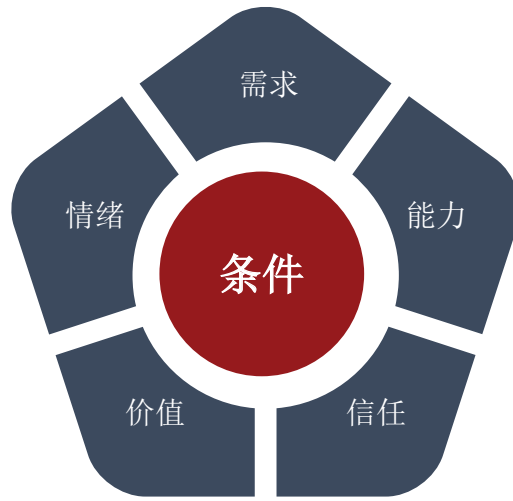
◆ • 实战演练——PK

3、解决问题

◆ • 05 有效促成——不成交的原因



▶ 05 有效促成——成交的必要条件



▶ 05 有效促成——成交策略





◆ 05 有效促成——成交策略

1. 小心谨慎：合理分析，真诚感动
2. 犹豫不决：二选一帮助决策
3. 从众权威：某明星专家在用
4. 贪小便宜：限时赠送和优惠
5. 爱慕虚荣：拿去炫耀，编织梦想
6. 蛮横型：换位思考方式解说
7. 顽固型：耐心的讲到点子上
8. 刁钻型：通过专业知识沟通
9. 吹牛型：赞美他，往死里夸
10. 冷漠型：不拉家常不攀关系

◆ 06 转介绍——客户裂变

客户为什么给你转介绍？

1. 对你信不信任？
2. 对客户有没有好处？
3. 对客户麻不麻烦？
4. 对客户安不安全？

成交是销售的开始



◆ 客户转介绍——客户关系维护



◆ 06客户转介绍——裂变流程



实战案例：引流案例分析、锁客案例分析、售后跟进

营销精英实操训练

PART 04

▶ 客户科学分类



成交实操技巧

1. 空白型

找问题：客户自己说、或让客户默认

2. 模糊性

建标准：独特卖点和公司核心竞争力

3. 清楚型

重组标准：不匹配重组标准、匹配肯定标准

一流的公司建标准、
二流的公司卖服务、
三流的公司讲功能、
四流的公司拼价格。

有效促成——万能公式

万能公式：顺转推 + 建标准

- 营销沟通逻辑：事实、问题、答案
- 沟通逻辑：用心听需求、专业谈兴趣、真诚给建议



◆ • 实战演练——PK

1. 初步沟通
2. 解决问题
3. 有效促成



营销精英潜能

营销精英要懂得执行
营销精英要拥有梦想
营销精英要心怀感恩

学习笔记:

.....

.....

.....

学习笔记:

.....

.....

.....

学习笔记:

.....

.....

.....

学习笔记:

.....

.....

.....

学习笔记:

.....

.....

.....

学习笔记:

.....

.....

.....

学习笔记:

.....

.....

.....

学习笔记:

.....

.....

.....