**杭州站**

# 《销售话术训练营》

**主讲老师：吴柏江**

**企业类型：**不限

**时间安排：**2024年7月12日9:30至17:00

2024年7月13日9:30至16:30

**地点安排：**杭州市文一西路522号西溪科创园8幢

**参课费用：**光华学习卡会员票9张/人

现金票3980元/人

**人数限制：60人**

**企业痛点**

1. 市场复杂多变，无法及时掌握市场情况，调研难以展开
2. 客户性格多样，无法掌握与不同的客户沟通方法
3. 产品介绍没有条理，无法精准获取客户需求
4. 客户提出异议的时候，没有正确的处理方式，导致客户不满意
5. 无法掌握与客户沟通正确有效话术，导致业绩一直下滑

**适用对象**

销售精英

**课程亮点**

1. 了解市场情况，掌握市场调研的方法及工具；
2. 掌握拜访客户的六步曲及话术；
3. 掌握产品介绍的四步曲及话术；
4. 掌握处理客户异议的三步曲；
5. 通过实战训练让学员进行体验，最大化培训效果
6. 最终能够形成自己的销售话术实现业绩倍增

**课程大纲 Outline**

1. **销售切入心法**
2. 准备客户名单
3. TOP原则
4. 规划内容设计
5. 开场训练
6. 言简意赅的心法话术
7. 直戳马斯洛原理
8. **客户性格心法沟通术**
9. 客户性格心法沟通
10. 理智型沟通话术
11. 顽固型沟通话术
12. 冲动型沟通话术
13. 傲慢型沟通话术
14. 沉默寡言型沟通话术
15. 挑三拣四型沟通话术
16. **需求挖掘发问心法**
17. 顾问式销售的典型案例
18. 顾问式销售SPIN
19. 关注销售中的2、5个面
20. 需求加工提问八法
21. 提问的四大类型
22. 四大提问类型的运用
23. **销售话术设计的逻辑心法**
24. 吸引关注——引发兴趣——全面呈现——异议处理——临门一脚
25. 销售话术呈现中的六大误区
26. 话术错误自查表训练
27. FABE法则
28. 上升介绍法
29. 引用法
30. 视觉销售法
31. 对比介绍法

9、更多

1. **销售攻心训练**
2. 从众心理
3. 求异心理
4. 占便宜心理
5. 懒人心理
6. 后悔心理
7. 炫耀心理
8. 稀缺效应
9. **消除顾虑八大心法**
10. 表演展示法
11. 承诺法
12. 坦诚法
13. 增强信心法
14. 建议法
15. 迂回法
16. 博得同情法
17. 转折处理法
18. **终极心理博弈谈判心法**
19. 锚定策略
20. 馋食策略
21. 转移策略
22. 赠品策略
23. 权力分割策略
24. 反问策略
25. **从拒绝到成交攻心话术**
26. 多说不如多听
27. “不需要”
28. “没有钱”
29. “没时间”
30. “考虑考虑”
31. “太贵了”
32. 从拒绝到成交
33. 直接法
34. 假处理法
35. 代价法
36. 请教法
37. 博弈临门一脚
38. 优惠法
39. 活动法
40. 开票法
41. 欲情故宗法

损失厌恶法

****

**吴柏江**

**中国团队训练导师**

**国家级青年创业导师**

**商业BP联合创始人**

**资历背景**

1. 创客星空全国项目路演评审团专家评委
2. 浙江大学EMBA、内蒙古大学EMBA特约讲师
3. 多家培训机构特聘讲师，多家媒体杂志专栏撰稿人
4. 曾任：惠普公司 运营经理
5. 曾任：ONLEAD（中国）家具有限公司 总经理

**授课经验**

江苏银行、南京银行、泉州银行、兴业银行、邢台银行、光大银行、华夏银行、中国银行潜江分行、中国银行常德分行、临桂农商行、揭东农商行、三峡水电公司、江苏省电力公司、国家电投五凌电力、天津电力、洛阳电力、贵阳电力公司、长沙电力、湖南电力、台州电力、万和电气、郑州电气中国移动、中国联通、中国电信、安邦保险、华夏保险、百度糯米、中兴通讯、一汽奥迪、东鸽电器、美的电器、顺丰速运、神华集团、神东煤炭、西北矿业、锡林河煤化工、女神大酒店、学大教育、内蒙古大学EMBA、财经大学、人力资源保障厅等