

概览 - SPIN[®]销售技巧

目标

在培训结束时每个参与者将能：

- 分析其现有销售风格的优点和弱点。
 - 描述出客户的需求心理。
 - 描述高效销售人员与客户沟通时的关键行为或技能。
 - 根据这些关键行为发展出销售拜访计划架构。
 - 经常练习，并应用这些销售技巧发展客户需求，以尽可能减少客户的反对意见。
 - 发展出处理客户反对意见或应付低反应客户的策略。
 - 将他们的行为表现与技能模型客观比较，在课程后为日后技巧的持续发展制定行动计划。
- 发展客户需求的 SPIN[®] 模型
 - 情境性问句
 - 问题性问句
 - 连带性问句
 - 需求回馈性问句
 - 展现你的能力 – 利益陈述的真正定义、特点及好处陈述的危险。
 - 反对意见 – 打破迷思；这并不表示客户的购买兴趣或销售商机 – 如何防止 – 如何处理。
 - 低反应客户 – 如何辨识 – 为何他们是危险的 – 如何应对。
 - 成交技巧 – 为何过早且频繁使用成交技巧是危险的 – 唯一且易于取得客户承诺的方法。

目标对象

销售任何购买者认为高价的、重要的产品或服务的人员。除了销售人员和业务主管以外，本课程对于工程师、专业技术人员、销售支持人员、参与销售过程或与之相关的人员也能提供极大助益。

课程内容

- 行为分析的基本原理 – 如何将其应用于调研工作和技能发展。
- 理解自我目前销售风格 – 你是天生倾向“推”的销售人员，还是善于“拉”的销售人员。

客户的需求心理 - 定义隐藏性需求和明确性需求 – 这些需求向你透露客户的想法 – 发掘哪些需求与销售成功的关联性较高。

- 拜访开场白 – 避免'刻板'的模式，确认提问的权利。

讲师和学员人数

课程将由荷士卫 的认证讲师授课。为了确保每个学员都能得到适当的关注，课程人数上限为 12 人。