

课程目的

通过本课程的互动、学习，您将学习到以下内容：

1. 引导强化刺激客户的真正需求
2. 从“我要卖车”转变为“客户要找我买车”
3. 销售人员形象到销售顾问形象的转变
4. 进一步推进Pricing Power



课堂纪律



- 课程时间
- 休息时间/地点
- 用餐时间/地点
- 吸烟政策
- 手机政策 (关机/无声)



□ **SPIN的基本概念**





□ SPIN的基本概念



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/095231020023011121>