



顾问式销售



销售过程中销的是什么？

自己

销售过程中售的是什么？

观念

买卖过程中买的是什么？

感觉

买卖过程中卖的是什么？

好处



在销售的过程中，顾客为什么买，为什么不买，为什么掏钱，为什么不掏钱？决定在销售成败的人类行为动机是什么？

答案：追求
快乐，逃避
痛苦



销售过程中客户心中，永恒不变的六大问句

你是谁？

你要跟我谈什么？

你谈的事情对我有什么好处？

如何证明你讲的是事实？

为什么我要跟你买？

为什么我要现在跟你买？





问问题的两种模式

开放式

封闭式

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/956155223140010213>