



顾问式销售技巧训练森涛培 训



创作者：ppt制作人
时间：2024年X月

目录

- 第1章 顾问式销售技巧训练概述
- 第2章 顾问式销售技巧基础知识
- 第3章 顾问式销售技巧训练实战演练
- 第4章 顾问式销售技巧训练管理与评估
- 第5章 顾问式销售技巧训练案例分享
- 第6章 顾问式销售技巧训练总结与展望



● 01

第1章 顾问式销售技巧训练 概述

什么是顾问式销售技巧训练

顾问式销售是一种销售方法，侧重于与客户建立信任关系，帮助他们解决问题，而不是仅仅进行产品推销。顾问式销售技巧训练是一种培训，旨在提高销售人员的沟通能力和解决问题的能力。

为什么需要顾问式销售技巧训练

提高客户满意度

建立良好的关系

建立可持续的
客户关系

维持长期合作

增加销售额

提升销售技巧

顾问式销售技巧训练的目标

提高客户沟通
能力

有效沟通解决问题

增加销售技巧

提高销售效率

培养解决问题
的能力

找到客户需求并解
决



01 增加客户满意度

02 提高销售业绩

03 建立长期客户关系

第2章 顾问式销售技巧基础知识

顾问式销售的核心理念

了解客户需求

深入了解客户的实际需求，把握客户心理

建立信任关系

通过专业服务和深度沟通，赢得客户的信任

提供定制化解决方案

根据客户需求，量身定制解决方案，体现专业性

顾问式销售的基本流程

客户洞察

通过观察和交流，
深入了解客户的需求
和行为特点

解决方案提供

结合客户需求，提
供有效的解决方案，
展示价值

跟进和维护

及时跟进客户反馈，
维护客户关系，持
续改进服务

问题诊断

通过分析客户提出
的问题，找到根本
解决方案

顾问式销售技巧中的关键要素

聆听技巧

倾听客户需求，掌握客户心声，不断客户发言

沟通技巧

有效表达自己的想法，促进双向沟通

解决问题的能力

快速准确地解决客户问题，展现专业能力

提问技巧

善于提出开放性问题，引导客户深入交流

顾问式销售技巧的实施方法

制定个性化销售计划

根据客户特点和需求，制定个性化的销售方案

定期客户回访

维护老客户关系，获取客户反馈，持续改进服务

持续学习和提升技能

不断学习行业知识，提升销售技能和服务水平

每天进行销售拜访

积极主动地与客户沟通，了解市场动态



01 了解客户需求

深入了解客户的实际需求，把握客户心理

02 提供定制化解决方案

根据客户需求，量身定制解决方案，体现专业性

03 建立信任关系

通过专业服务和深度沟通，赢得客户的信任



顾问式销售技巧的实施方法

顾问式销售技巧的实施方法非常关键，需要制定个性化销售计划，每天进行销售拜访，定期客户回访，并持续学习和提升技能。只有不断总结经验，不断改进方法，才能在销售中取得更好的成绩。

顾问式销售的基本流程

顾问式销售的基本流程包括客户洞察、问题诊断、解决方案提供、跟进和维护。在这个过程中，关键是要不断与客户沟通，理解客户需求，提供专业的解决方案，并持续跟进和维护客户关系。这样才能实现销售的成功。

第三章 顾问式销售技巧训练 实战演练



01 **分析客户需求**

关键步骤

02 **提供解决方案**

创新思维

03 **推动销售成交**

有效沟通技巧

针对不同类型客户的销售策略

新客户的销售策略

主动拓展
建立信任
定制解决方案

老客户的销售策略

定期回访
增值服务
客户满意度调查

大客户的销售策略

专业团队服务
个性化关怀
战略合作协议

困难客户的销售策略

问题分析
解决方案调整
冷静应对



顾问式销售技巧 训练的实战演练

通过模拟销售场景、角色扮演训练、案例分析讨论和实战经验分享，提高销售人员的顾问式销售技巧

实战演练的现场指导与反馈

指导销售人员
实际操作

总结优缺点，
提供改进方向

及时反馈改进
建议

现场指导

总结与提升

实时反馈

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/985013122210011142>