



# 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>