



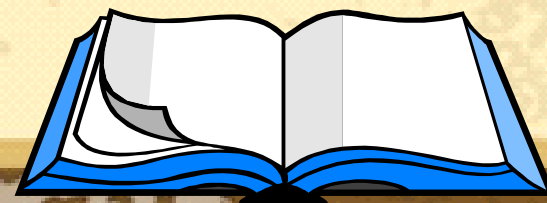
无敌推销术

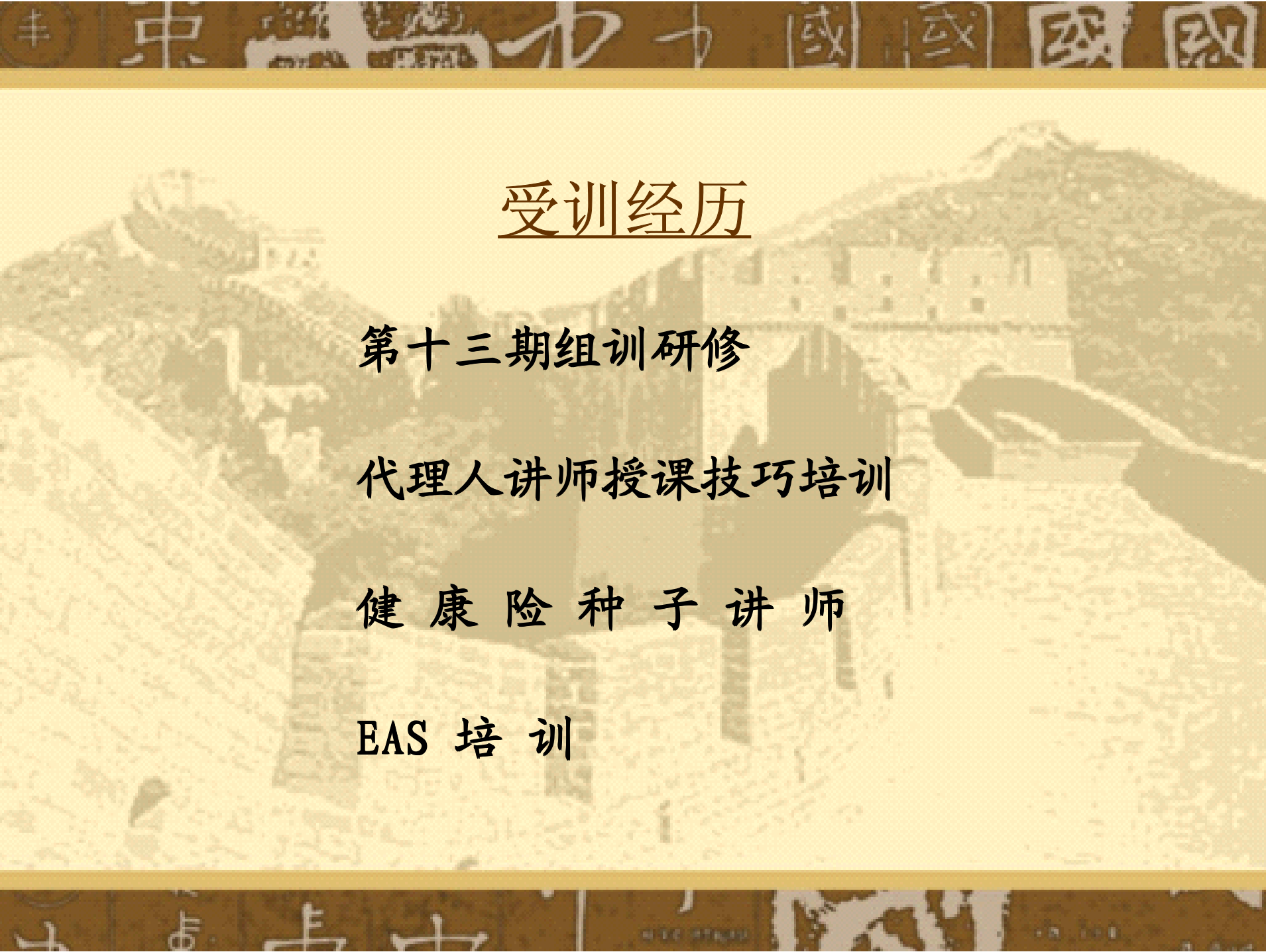
合肥分公司培训部
房秀杰

房秀杰

——合肥分公司培训部

- 1991年 福州大学 计算机专业
- 1992年 安徽工学院
- 1995年 中国社会科学院研究生院 新闻专业
- 1998年 安徽省烟草专卖局
- 2000年10月 加盟平安同时参加总公司第15期组训育英班
- 2001年12月 合肥本部 督导室主任
- 2002年7月 合肥分公司 培训部
- 在读上海华师大MBA





受训经历

第十三期组训研修

代理人讲师授课技巧培训

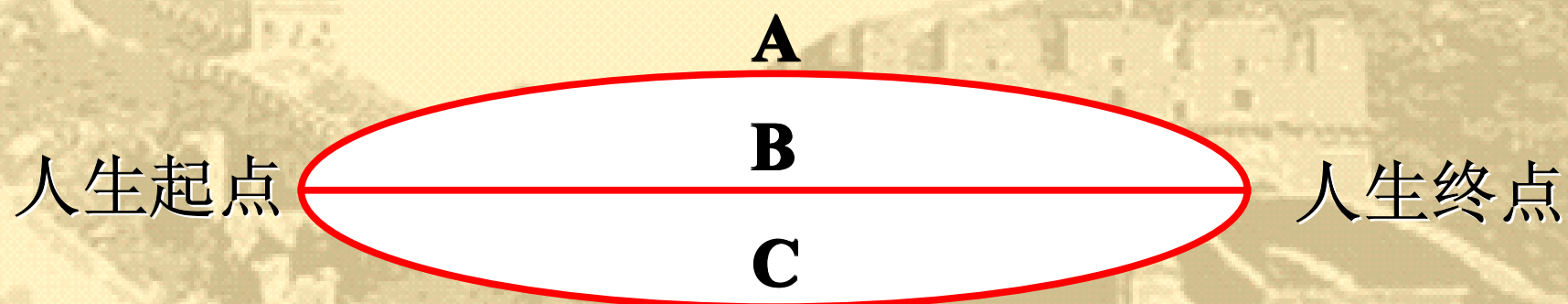
健康险种子讲师

EAS 培训

座右铭：

静坐常思己过！
闲谈莫论人非！

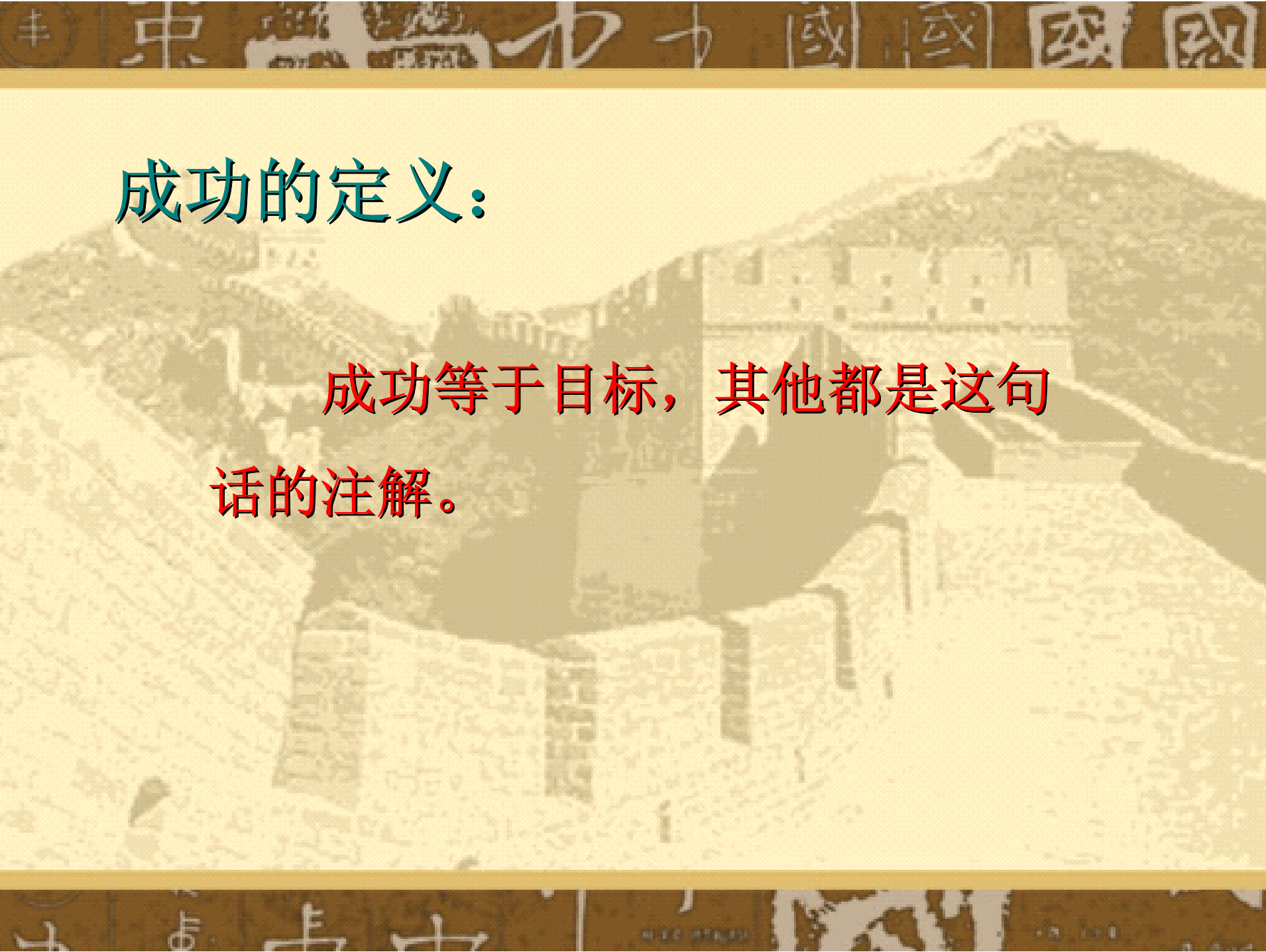
测试：



A: 轰轰烈烈

B: 平平凡凡

C: 凄凄惨惨



成功的定义：

成功等于目标，其他都是这句话的注解。

学习的五大步骤：

- 一、初步的了解
- 二、重复为学习之母
- 三、开始使用
- 四、融汇贯通
- 五、再一次地加强

教学的五大步骤：

一、	解	释	
二、	示	范	
三、	开	演	练
四、	纠	正	错
五、	重	复	演
			练

销售的定义：

销售就是设计有系统的问题，让客户回答、回答、再回答，直至成交。

提问的四大要点：

- 一、一定要从简单的问题开始问
- 二、要问答案是“YES”的问题
- 三、要从“小YES”的问题问起
- 四、提问前必须考虑顾客的反应

反问的功能：

- 一、关心和收集资料
- 二、是一种礼貌的倾向
- 三、引起客户的注意
- 四、导入、掌握主控权

无敌推销的十大步骤：

- 一、 充分的准备
- 二、 使自己情绪达到颠峰状态
- 三、 建立信赖感
- 四、 了解顾客的问题、需求、渴望
- 五、 提出解决方案，塑造产品价值
- 六、 做竞争对手的分析
- 七、 解除顾客的反对意见
- 八、 成交
- 九、 要求顾客转介绍
- 十、 售后服务

步骤一：充分的准备

- A 专业知识的准备
- B 对顾客的了解
- C 精神上的准备

每一份私下的努力，都会有倍增的收获，都会被公众表扬出来。

步骤二：使自己情绪达到颠峰状态

A 改变肢体动作

B 听音乐

步骤三：建立信赖感

- A、自身形象的树立
- B、认同客户的一切观点
- C、巧妙的赞美
- D、收集5个以上的客户见证

步骤三：了解客户的问题、需求及渴望

一、一般性益处说明

二、用问问题的方式，去找出顾客需要什么及需要的理由

三、针对他的需要及动机，提出相关的产品与服务

记住：假如我们不能使顾客对产品发生兴趣，则我们在详细介绍产品的时候，他们就不会注意聆听了。

步骤五：提出解决方案，塑造产品价值

通过寒暄或系统的问句，
找出顾客的“**关键按钮**”

- ◆顾客通常购买的不是产品而是价值观，如果顾客感觉到产品有价值，那么，他就愿花更多的钱
- ◆顾客通常不会按顺序讲出他的价值观，因此一定要重新确认次序，从而准确把握“关键按钮”
- ◆通过做测试成交的问句，再次确认“关键按钮”

步骤六：做竞争对手的分析

U (Unique) 独特的
S (Selling) 销售的好处
P (Point) 独家的卖点

提出自己产品的三大特色和竞争对手的两大弱点。自己最大的卖点一定要首先提出来，并要一直提。

步骤七：解除顾客的反对意见

预先框示：是你在向客户进行产品介绍之前，先解除客户的某些抗拒，以便让客户敞开心扉来听你介绍产品。

- ◆了解客户产生反对的真正原因；
- ◆当客户提出反对时要耐心地倾听；
- ◆确认客户的反对点，以问题代替回答；
- ◆在客户提出反对时，你一定要对客户表示同意或赞同；

步骤八：成交

成交的关键在于**成交**！

(The key to close is the **close**!)

- ◆ 成交是一个**动作**，也是一种**确定**。
- ◆ 必须**“要求”**客户成交。

步骤九：要求转介绍

客户已购买：

- 1、让客户重新认同产品
- 2、要求介绍同类型客户
- 3、询问产品对客户的朋友是否有帮助
- 4、询问姓名及电话
- 5、询问背景资料
- 6、让客户当场打电话介绍
- 7、你接电话后赞美对方
- 8、明确拜访时间和内容

客户没购买：

- 1、道歉
- 2、认同产品价值
- 3、要求介绍准客户
- 4、确认不对准客户造成压力
- 5、确认可以提供同样的服务
- 6、询问姓名及电话
- 7、询问背景资料
- 8、让客户当场打电话介绍
- 9、你接电话后赞美对方
- 10、明确拜访时间和内容

步骤十：售后服务

要做，就做与产品无关的服务！

建立人脉：

- ◆ 主动出击；
- ◆ 大量出击；
- ◆ 零售与批发相结合；
- ◆ 先付出不求回报；

总结：

全世界最顶尖的推销员只推销一种产品——自己！

要成功
就必须：

养成学习的习惯；
学会认同赞美每一个人；
参加每一次的公众场合；
比别人看更多的书；
比别人重复更多次的练习；
比别人有更强的成功信念；
比别人结交更多的朋友；
.....

结束语

举大而不遗细

谋远而不弃近