

銷售技巧 贏得顧客心



通過設身的個案研究、角色扮演及團隊演習，參加者將學會銷售過程及實際銷售技巧以透過“客戶的決策過程”指導自己的客戶。課程前後的資源及鞏固工具確保系統化學習，這是很容易轉移到銷售環境。

1日

目標

- 改善參加者的銷售技巧以說服更多的顧客選用他們的用品及服務

對象

- 主要職責為銷售及說服顧客選用他們的產品或服務的員工。

詳情

- 建立可信的關係
- 為你的客戶提供價值
- 計劃有效的銷售
- 開放銷售電話(3個主要因素)
- 發問尖銳問題以得知顧客的需求、優先次序及目標
- 銷售陳述：以顧客的利益為先決條件
- 得悉市場的反映
- 主動聆聽技巧
- 處理客戶的阻力
- 獲得承諾
- 跟進

授課模式

演講及經驗分享

地點

國際認可認證有限公司訓練中心