

销售—细节决定成功



- **销售**——即是在产品与消费者之间所建立的桥梁，而这道桥梁的畅通是决定能否将产品顺利的导入给消费者。

- 1、柜台员是卖给客户想买的产品
- 2、SALES是将自己想卖的产品卖给客户
- 3、那什么是王牌SALES——那就是将想卖的产品以最高的利润卖给客户，并能够与客户长期建立起买与卖的关系。

- 小节是你赢得交易的根本，是顾客落单购买的前奏，一滴水可以反映出太阳的光辉，一个小小的进步，也会为你赢得巨大的成功，作为销售人员，我们必须记住的是：细节决定了成败

完整的销售流程（5A）

5A销售流程:

注意（**Attention**）

激发（**Arouse**）

了解（**Acquaint**）

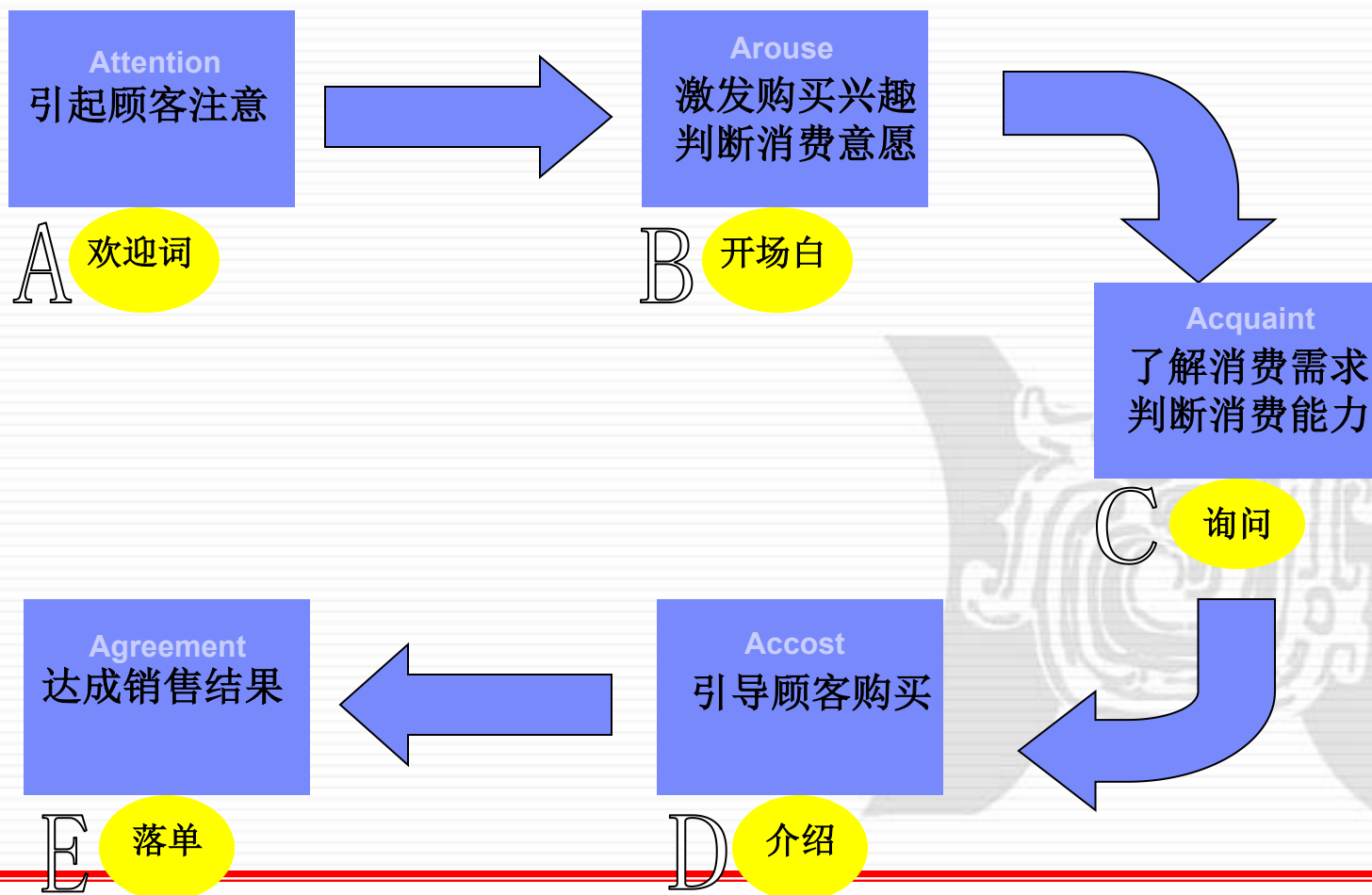
引导（**Accost**）

达成（**Agreement**）



完整的销售流程

5A流程图

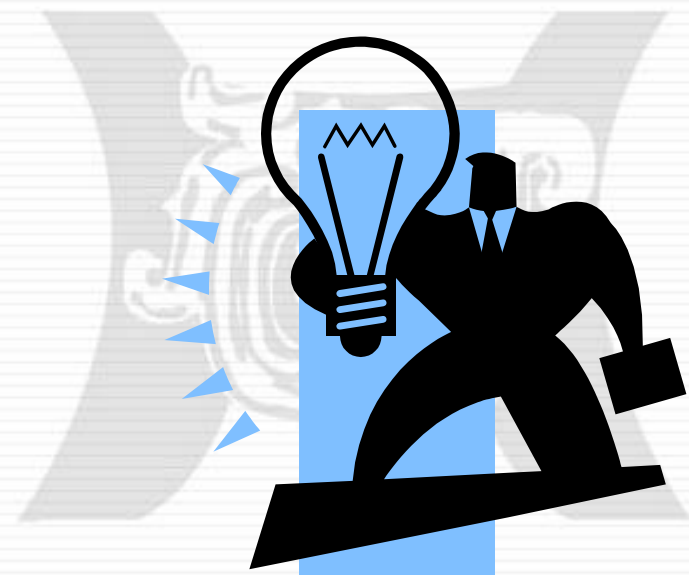


欢迎词

引起顾客注意 (A1)

目的:

引起顾客注意!!!



欢迎词

引起顾客注意（A2）

方法：

打招呼

话述：

您好，欢迎光临宏图三胞PC-MALL专卖店.

您好，欢迎光临，我是销售员***



欢迎词

引起顾客注意（A3）

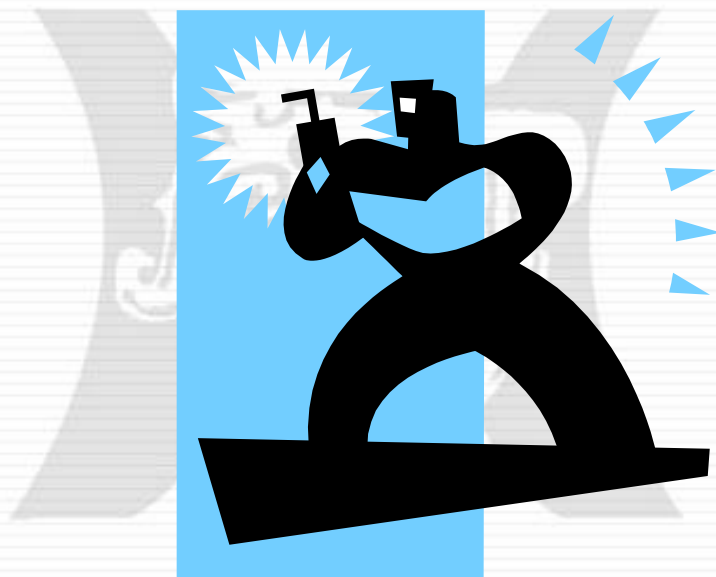
销售技巧注意点：

- 1、站位：
- 2、眼神：
- 3、手势：
- 4、语速：



目的：

- 1、初次判断顾客是否具有消费意愿。
消费意愿并不等于消费需求。
- 2、留住顾客，别让他只逛不看。



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/09701122016006160>