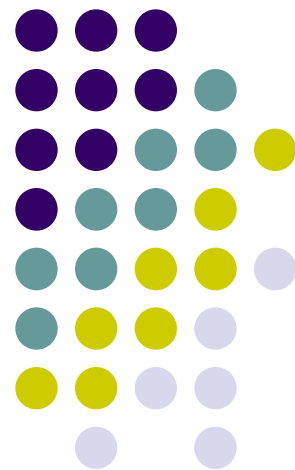


NBSS销售流程话术演练

需求导向九大销售环节

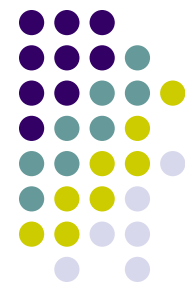
张晗





以需求为导向的销售流程

- 准客户开拓
- 安排约访
- 接洽
- 搜集客户资料
- 寻找购置点
- 设计方案
- 方案阐明
- 递交保单
- 客户服务



一 准客户开拓

准客户开拓六三三法则有下列三方面：

1. 准客户开拓的六环节
 2. 如遇客户拒绝异议处理三环节
 3. 取得名单后促成三环节
- 获取转简介的技巧



(一) 准客户开拓的六环节

● 1.取得客户的认同



- 销售人员话术：(首先有寒暄)王先生：你看，我们也认识了一段时间，这段时间你对我的服务还满意吗？
- 客户对话：还行/不错/挺好的

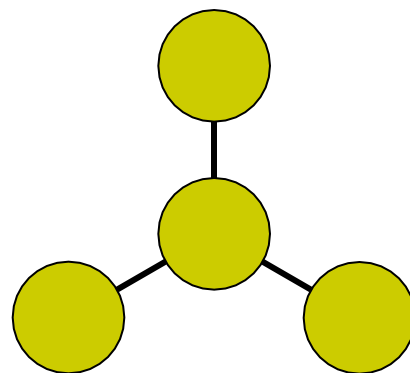


(一) 准客户开拓的六环节

● 2. 提供姓名或范围

- 销售人员话术：非常感谢您对我工作的肯定，将来的日子我依然会一如既往的为您提供最佳的服务。对了，王先生，您此前曾说过您常和您的朋友XXX一块去打球，他目前怎么样？

- 客户对话：您说小张呀，他近来高升了，还喜得贵子呢？





(一) 准客户开拓的六环节

- 3.资格确认
 - 销售人员话术：哦，看起来他也是非常有能力的人!他目前是在什么单位？你们还经常打球吗？他家住哪，太太在工作吗？（多了解某些被保险人资料）
- 客户对话：住高区，太太和他在一种企业……





(一) 准客户开拓的六环节

● 4. 问询是否还有其别人



- 销售人员话术:王先生,除了小张您身边还有无近来刚升职新买了房子,理财观念尤其好的朋友呢?

- 客户对话:哦.好像小孙比较注重理财,而且还很有一手

.....



(一) 准客户开拓的六环节

● 5. 精确锁定



- 销售人员话术:在刚刚提到的小张,小孙和王美这三个人当中,您觉得谁比较开朗某些,谁比较更有责任某些?
- 客户对话:小孙比较开朗也比较热心.....



(一) 准客户开拓的六环节

● 6.反复以上环节



- 销售人员话术:感谢您简介这么多好朋友给我,我感觉您和小张似乎尤其好,您懂得他除了您之外还有其他的好朋友吗?
- 客户对话:好想他经常和小郝一起打牌.....

(二)如遇客户拒绝异议处理三环节



● 1.找出原因

- 销售人员话术:哦,是这么啊,为何呢?能告诉我原因吗?



- 客户对话:我朋友怕业务员没完没了.

(二)如遇客户拒绝异议处理三环节



● 2.重拾认同肯定

- 销售人员话术:那您觉得与我接触的过程当中,我会给您带去过这么的困扰吗?



- 客户对话:那倒没有,您挺不错的!

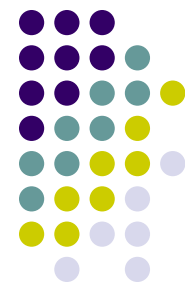
(二)如遇客户拒绝异议处理三环节



- **3.描述理想的准客户及您计划利用的简介方式**



- 销售人员话术:其实我对其他客户也是这么的,我一定会先电话预约,假如对方同意我就会去见,假如不同意,我也不会再去打搅他,您看这么行吗?您看看您身边是否有像您这么比较有风险意识,有责任感或刚成家,刚买了房子的。



(三)取得名单后促成三环节

● 1.描述准客户开拓的过程



- 销售人员话术:王先生我是想告诉您我是怎样与他们接触的。首先,我会给他们打个电话约个时间会面,假如他们以便我们会面,假如不以便我也不会过多的打搅他们,您看行吗?
- 客户对话:能够,没有问题!



(三) 取得名单后促成三环节

● 2 . 试探

- 销售人员话术:您看您需不需要先给他们打个电话,或者是我打电话约他们时不能够提到您?



- 客户对话:小张,小孙没问题,王美就别提我了.



(三) 取得名单后促成三环节

- 3.总结并强调主要性



- 销售人员话术:非常感谢您的支持与帮助,,让我有机会认识他们,这太重要了,能够说我所取得的成绩完全得益于您的支持,我也会随时将于他们会面的进展告诉您.

- 客户对话:好!祝您成功!



二 安排约访

电话约访七环节

● 1. 确认对方身份

- 销售人员话术:请问您是王美,王小姐吗?



- 客户对话:是/你哪里/你是谁?



二 安排约访

电话约访七环节

- 2. 问询是否以便

- 销售人员话术:您目前说话以便吗?



- 客户对话:能够你说!

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/185334101224011334>