

# 销售员话术培训 课件

XX, XX

---

汇报人：XX

# 目录

CONTENTS

01.

添加目录标题

02.

销售员话术的  
重要性

03.

销售员话术的  
基本原则

04.

销售员话术的  
技巧

05.

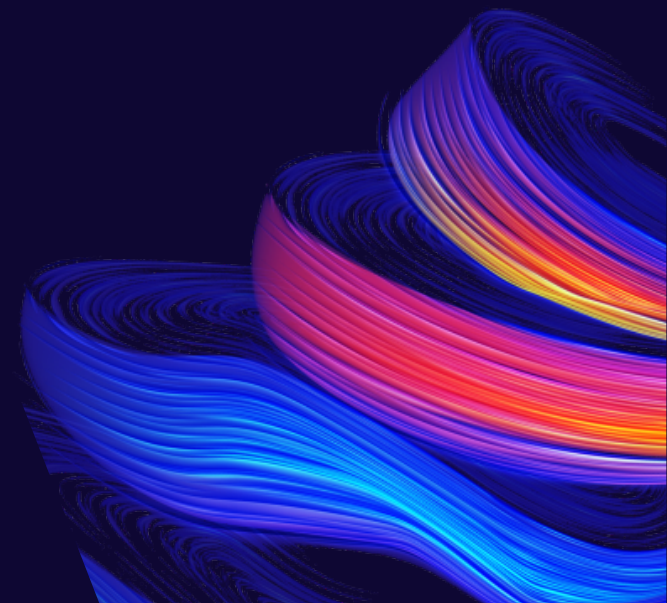
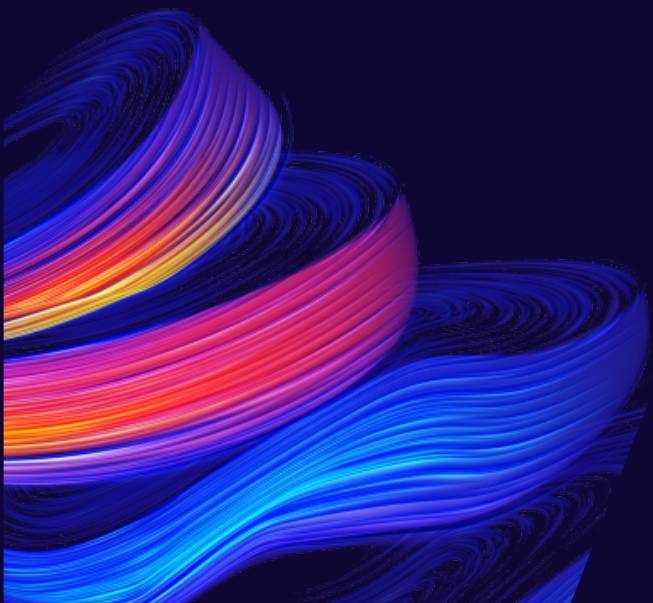
销售员话术的  
实战演练

06.

销售员话术的  
案例分析

# PART ONE

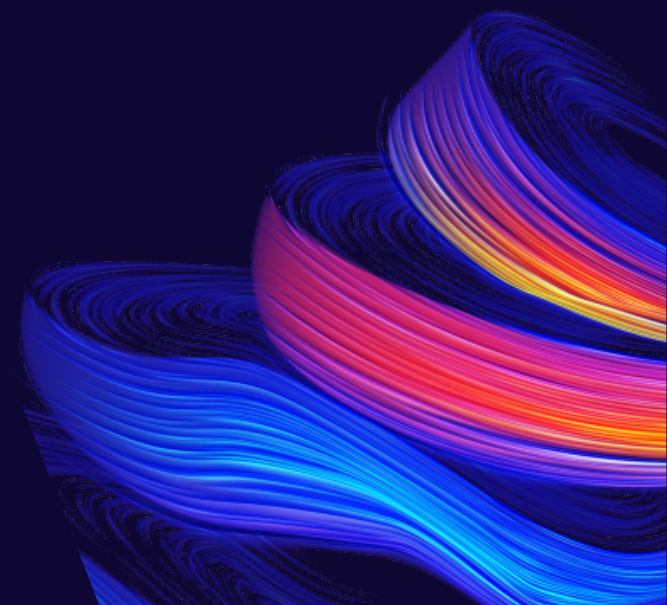
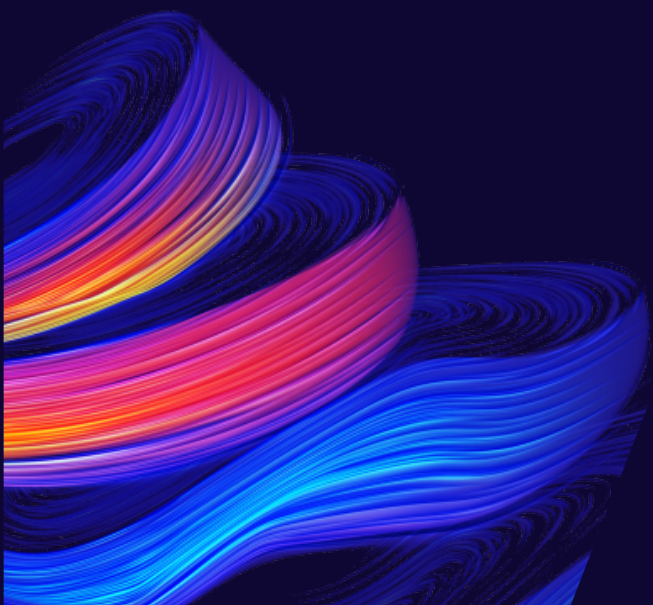
单击添加章节标题





# PART TWO

## ——销售员话术的重要性——



# 提升销售业绩

提升客户转化率：优秀的话术能够更好地吸引和留住客户，提高销售转化率。

增强客户信任感：专业的话术能够让客户感受到销售员的诚意和专业性，从而增强客户信任感。

提高销售效率：有效的话术能够快速了解客户需求，缩短销售周期，提高销售效率。

增加客户复购率：优质的话术能够让客户感受到销售员的关注和服务，从而增加客户复购率。

# 增强客户信任

建立信任关系：通过专业知识和友善的态度，赢得客户的信任 and 好感。

增强客户信心：准确的产品描述和有效的演示，让客户对产品产生信心。

提升客户满意度：关注客户需求，提供个性化的解决方案，提高客户满意度。

促进长期合作：与客户保持良好的沟通，及时解决疑虑，促进长期合作。

# 促进沟通交流

建立信任关系：通过专业的话术，让客户感受到销售员的真诚与专业，从而建立起信任关系。

传递产品价值：优秀的话术能够准确地向客户传递产品的独特价值和优势，提升客户对产品的认知和兴趣。

引导客户需求：通过提问、倾听等话术技巧，深入了解客户需求，并为其提供有针对性的解决方案。

提升客户体验：运用礼貌、热情的话术，让客户感受到销售员的关注和关怀，提升客户体验和满意度。

# 塑造专业形象

提升客户信任度：  
专业形象让客户更愿意相信销售员和产品

增加产品价值感：  
专业形象使产品在客户眼中更具价值

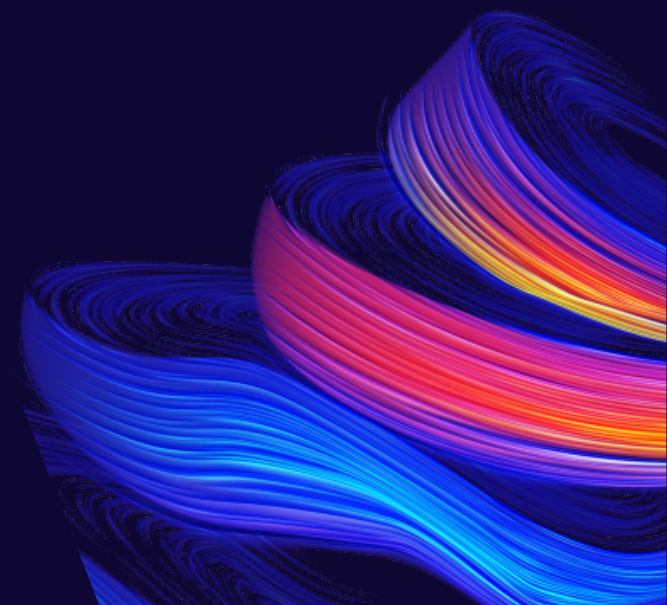
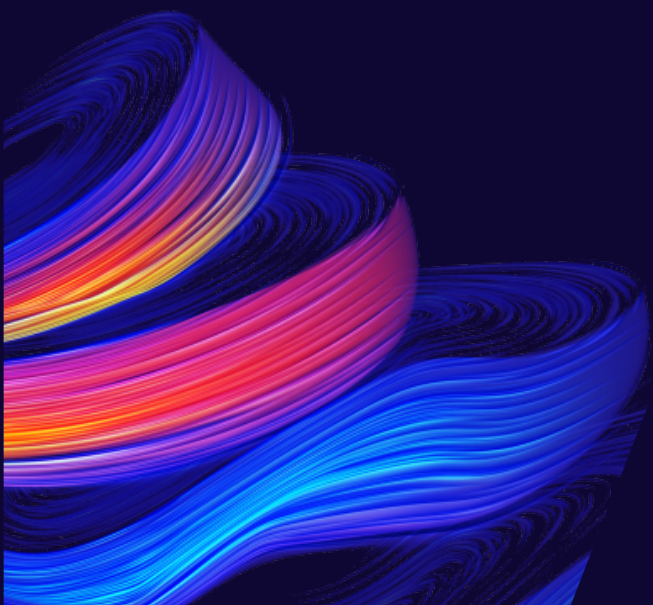
强化销售员信心：  
专业形象有助于提升销售员的自信心

提高沟通效率：  
专业形象使客户更容易理解销售员的意图和产品特点



# PART THREE

## 销售员话术的基本 原则



# 真诚可信



内容：销售员在话术中要真诚可信，不夸大其词，不虚假宣传



内容：销售员要言行一致，不轻易承诺，承诺了就一定要兑现



内容：销售员要尊重客户，关心客户的需求和利益



内容：销售员要坦诚面对客户的疑问和异议，不回避问题

# 简洁明了

销售员话术应简洁明了，避免使用过多的专业术语和复杂的表达方式。

销售员话术应直接明了，突出重点，让客户能够快速理解产品或服务的优势和特点。

销售员话术应避免过于冗长和啰嗦，保持言简意赅，提高沟通效率。

销售员话术应注重语言的清晰度和逻辑性，确保客户能够轻松理解销售员的意图和信息。

# 突出重点

- 明确销售目标：在话术中始终强调核心卖点，确保客户能够准确理解产品或服务的优势和价值。
- 突出客户利益：强调产品或服务能给客户带来的实际利益，激发客户的购买欲望。
- 简洁明了：话术应简洁明了，避免冗长和复杂的表述，以便客户快速理解。
- 强调独特卖点：针对竞争对手的不足之处，重点突出自身产品的独特卖点，提升客户的选择意愿。



# 灵活运用

针对不同客户类型，采用不同的话术技巧

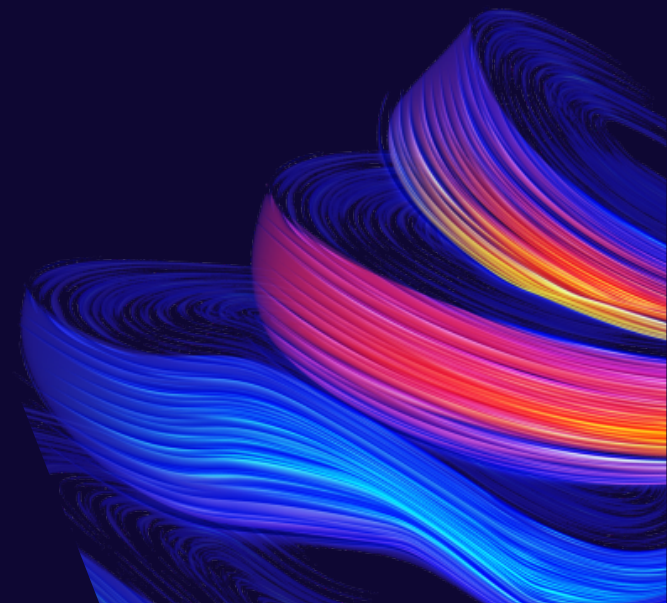
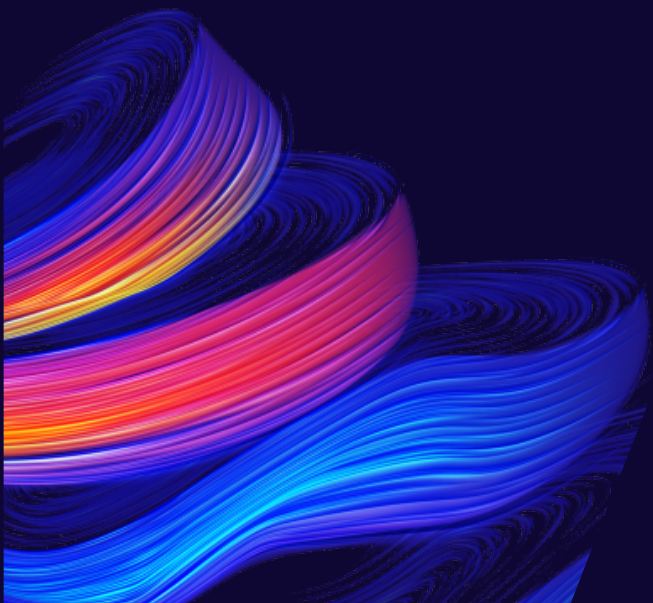
根据销售场景和目的，灵活调整话术内容和语气

结合实际情况，运用话术技巧达成销售目标

不断学习和实践，提高话术运用能力

# PART FOUR

## 销售人员话术的技巧



# 提问技巧



开放式问题：  
让客户自由发表意见，增加参与度



封闭式问题：  
确认客户的需求和意向，引导销售进程



选择性问题：  
给予客户一定的选择空间，减轻决策压力



引导性问题：  
通过提问引导客户思考，推动销售进程

# 倾听技巧



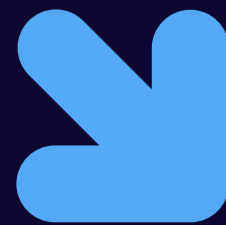
保持专注：全神贯注地倾听客户说话，不打断对方。



理解意图：准确把握客户的需求和期望。



反馈信息：在倾听过程中给予反馈，让客户感受到被重视。



记录重点：记录客户说话的重点，方便后续跟进。



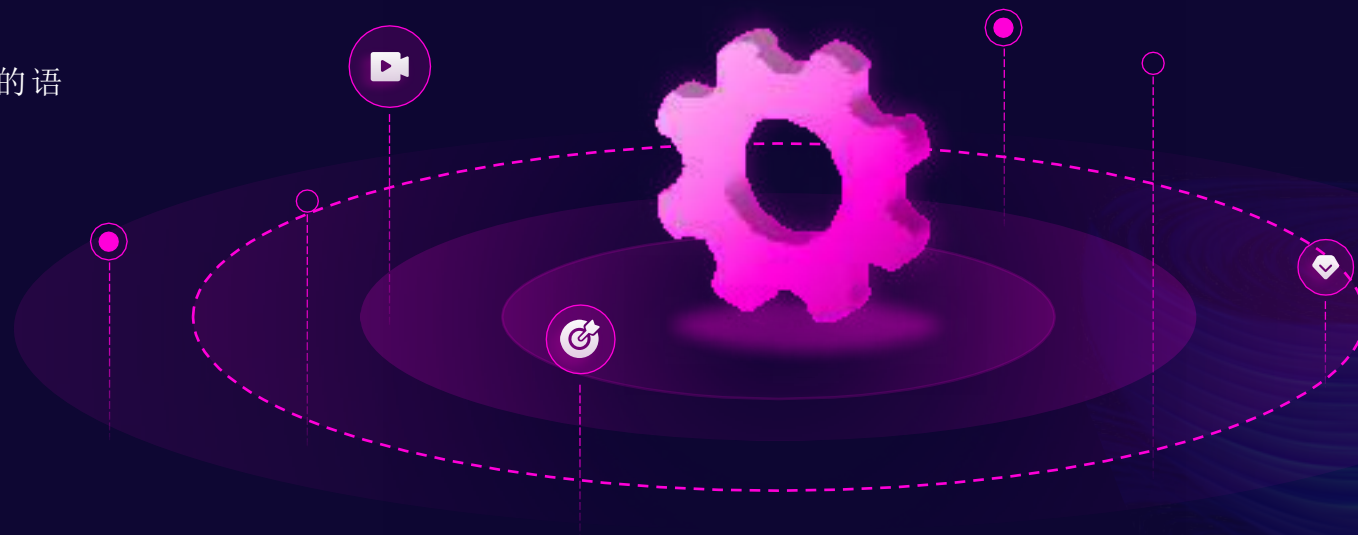
# 表达技巧

热情友好：以友好、热情的方式与顾客交流，建立良好的关系

针对性强：根据顾客的需求和关注点，有针对性地介绍产品

清晰明了：用简单易懂的语言表达产品特点和优势

突出重点：强调产品最核心的特点和优势，让顾客印象深刻



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/296241110032010141>