顾问式销售

什么是顾问式销售?

面对面顾问式销售

销售分哪几种？

告知型　　顾问型（医生）

一、销售的两种类型

告知型	顾问型（医生）
不管你有没有需求，只负责告知	询问、诊断、开处方
以销售人员的身份出现	以该行业专家顾问身份出现
以卖你产品为目的	来协助你解决问题为目的
我要卖你产品、服务	是你要买我有
说明解释为主	建立信赖引导为主
量大寻找人代替说服人	成交率高重点突破

成交率的高低是决定销售人员水平的重要指标，要提高成功率就要努力完成自我提升，必须从告知型销售转变为顾问型销售。

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/327010051150006032