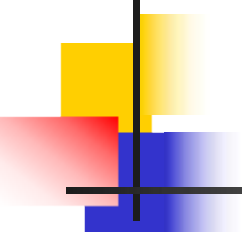


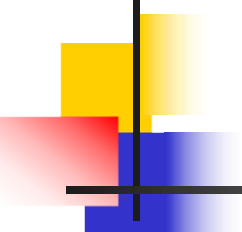


沟通技能训练——拜访八步骤



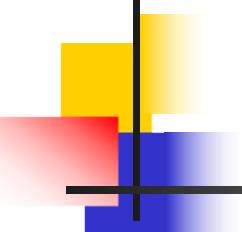
事先说明

- 本课程是为快速消费品的推广人员进行销售沟通培训所用。
- 课程以这个领域的“拜访八步骤”为主线，强调销售的基本方法及技能。
- 重点在销售沟通。



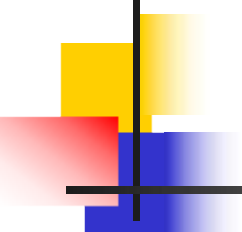
沟通的基础

- 自信
- 自信
- 自信



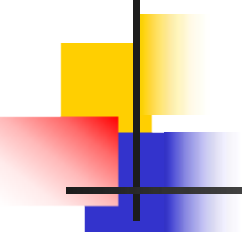
目的

- 学习专业化的推销技巧及知识，以便运用于日常的推销工作中。
- 透过群体讨论及演练充分掌握销售重点，以便实际下战场后有效率地完成销售目标。



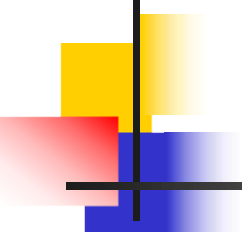
学习的方式

- 焦点在于学习，体会要诀。
- 不是填鸭式的教学，你有权发问澄清，追根究底，要求再说明清楚。
- 记住你们都是英雄。
- 我们会分组讨论。



访问的基本步骤

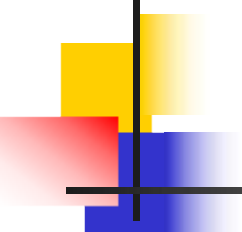
- 一、推销前的准备
- 二、开场白
- 三、店情的查看——铺货与库存的检点
- 四、销售陈述——推销说明，处理反对意见
- 五、缔结——收场，收款
- 六、商品陈列
- 七、行政工作
- 八、访问成果回顾与总结



推销前的准备

战略上（计划脑海中，自我经理）

区域内潜在客户盘点、分级、分段、分路线。
路线计划、制作路线手册（客户卡）。订定
挑战目标、自我挑战、每日目标。

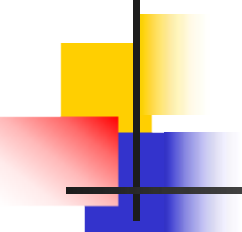


推销前的准备

战术上（作业、行动中、自我管理）

预先安排每日之工作、时间表。

- 检查产品、推广物品。检查仪容。交通工具。
- 运用您的路线客户簿。小心仔细放置钱财、印章、证件。
- 依时间表行事。拜访计划。有急事须电话和主管联络或面商。回忆及遵守您对客户之承诺。
- 内部的协调。
- 确切填写日报表。
- 不放弃任何机会。



开场白

开场的目的

创造一个受欢迎的气氛，以便能进行下阶段的推销说明，展开今天拜访及推销产品的工作。开场白所花费的时间是非

常短暂的，但是对于访问成果所造成的影响是非常大的。

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/376045034021010231>