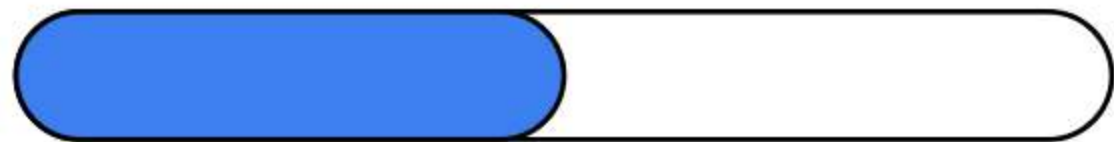


现代推销实务推销人员推销方格课件



目录

CONTENTS

- 推销人员推销方格理论
- 推销人员的心态与技巧
- 现代推销实务的应用
- 案例分析
- 总结与展望

01

推销人员推销方格 理论





顾客导向方格

顾客需求

关注并深入了解顾客的需求和期望。

详细描述

推销人员注重了解和满足顾客的需求，以建立长期关系为目标，通过提供优质的产品或服务来赢得顾客的信任和忠诚。

关系建立

与顾客建立长期、互信的关系。

总结词

以顾客为中心，关注顾客需求和满意度。

顾客满意度

致力于提高顾客的满意度和忠诚度。





竞争导向方格

详细描述

推销人员关注竞争对手的动态，采取有竞争力的策略来应对市场变化，以赢得市场份额。

市场定位

明确自身产品的市场定位，并采取相应的销售策略。

总结词

以市场竞争为中心，关注竞争对手的策略和行动。

竞争对手分析

密切关注竞争对手的动态，了解其产品、价格、促销等方面的策略。

竞争优势

突出自身产品的优势和差异化特点，以提高市场竞争力。

销售方格

总结词

以销售业绩为中心，关注销售量和利润。

利润追求

关注利润水平，寻求高回报的销售机会。

详细描述

推销人员注重销售业绩和利润，采取各种手段来达成销售目标，如加大促销力度、提高销售效率等。

销售目标

设定明确的销售目标和计划，并努力达成。

产品推销

重点强调产品的特点和优势，以提高销售量。



02

推销人员的心态与技巧





建立良好的客户关系

真诚关心客户的需求

了解客户的真实需求，并提供满足其需求的产品或服务。



提供优质的服务

确保客户在购买和使用产品或服务的过程中得到满意的体验。



建立信任关系

通过诚信和专业的表现，赢得客户的信任，建立长期合作关系。





掌握有效的沟通技巧

01



倾听能力



善于倾听客户的意见和建议，不轻易打断客户的发言。

02



表达能力



清晰、准确地表达自己的观点和产品特点，避免使用模糊或含糊的语言。

03



提问技巧



通过开放式和封闭式问题，引导客户表达需求和意见，了解客户的真实想法。



运用恰当的推销策略

● 产品定位策略

根据市场需求和客户特点，明确产品的特点和优势，突出产品的差异化。

● 价格策略

根据市场供求关系和产品定位，制定合理的价格策略，确保产品在市场上的竞争力。

● 促销策略

运用多种促销手段，如折扣、赠品、试用等，吸引客户的购买欲望，提高销售业绩。



03

现代推销实务的应 用



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/738027065025006066>