



《门店销售话术培训》课件



创作者：ppt制作人
时间：2024年X月

目录

- 第1章 课程简介
- 第2章 销售基础知识
- 第3章 门店销售话术
- 第4章 顾客服务技巧
- 第5章 销售技巧提升
- 第6章 课程总结



第一章 课程简介

● 01

门店销售话术培训的重要性

门店销售话术是提升销售技能和服务质量的重要手段，通过有效的培训可以提升员工销售技巧和服务意识，增加销售业绩和顾客满意度。

课程目的和目标

提升销售技能

增加销售业绩

提升顾客满意度

提高服务质量

课程安排和 timetable

第1周

课程介绍
讨论话术重点

第2周

学习销售心理学
观看销售示范视频

第3周

实际销售练习
小组讨论反馈

第4周

考核测验
颁发结业证书



授课方式

互动讨论

学员们针对销售场景进行互动讨论，分享经验和交流想法。

小组练习

学员分组进行销售话术练习，加强团队协作和提升实际操作能力。

视频示范

展示销售专家实际销售场景的示范视频，让学员直观感受销售技巧应用。

课程评估

课程评估是对学员学习效果和授课质量的评定，通过测验考核和学员反馈，可以及时发现问题并改进课程内容。最终结业证书的颁发也是对学员学习成果的肯定和鼓励。

第2章 销售基础知识

销售概念

销售是指商家通过向顾客出售产品或服务来获取利润的过程。与营销不同，销售更加强调具体的产品或服务的交易过程。销售的关键要素包括推销技巧、产品知识和沟通能力。

顾客心理学

了解顾客心理

分析顾客心理特点

顾客购买决策
过程

了解顾客购买心理

如何建立良好
关系

建立信任和共鸣

01

产品特点介绍

突出产品优势和特点

02

如何与顾客沟通产品优势

利用案例讲解产品价值

03

推荐商品技巧

根据顾客需求推荐合适产品

销售技巧

如何引导顾客

了解顾客需求
提供解决方案
建立销售信任

如何回答顾客疑问

倾听顾客问题
清晰解释产品信息
提供实际案例

如何处理异议

理解顾客疑虑
提供证据支持
友好沟通解决





总结

销售是一门艺术，需要不断的学习和实践才能掌握。通过了解顾客心理，掌握产品知识和销售技巧，可以提高销售业绩，同时建立良好的客户关系。

第3章 门店销售话术

问候顾客

在门店销售中，热情的问候是打开交流的第一步。通过真诚的问候可以营造良好的氛围，让顾客感受到亲切和关怀。个性化的问候技巧能够提高与顾客亲近感，增加信任度。

产品介绍

有效的产品介绍技巧

吸引顾客注意

提升销售效率
的产品介绍方式

简洁明了

个性化推荐

根据顾客需求

01

如何引导顾客参与促销活动

激发购买欲望

02

推荐促销品

增加销售量

03

提升促销活动的销售效果

提高转化率

陈列与橱窗设计

有效的陈列和橱窗设计

合理搭配

突出亮点

吸引顾客眼球的展示方式

色彩搭配

陈列整齐

如何提升产品的展示效果

定期更新

灯光效果



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/926111025024010113>