逻辑思维课程



所属分类：逻辑思维

【课程内容】 •课程包括提取销售技巧细节，做针对性的销售技巧训练，去更好的了解成交的关键所在。

　　【课程目标】 •打造良好的第一印象;

　　•让客户信任你，赢得信赖感;

　　·不在局限于产品，而是用学会销售体验与服务;

　　·认识和了解不同风格的呵护，抓住客户的痛点;

　　·如何加强心态，不怕拒绝，再次成交;

　　·如何正确的和客户沟通。

　　【课程价值】 •理解销售的心态和良好形象，更容易被客户信任;

　　•树立有充分的准备的意识，进门前有目标，进门前后有话题，出门前有结果，更有效提高和客户的吉奥亏，促成成交;

　　•掌握销售中的核心环节和关键行为，能够掌握销售进程;

　　•运用专业的销售技能找准客户，深挖需求，介绍产品，处理异议，达成交易，有效的打开市场，提升销售业绩。

　　适合对象：年满14周岁以上人员。

　　上课时间：周一到周四晚上，或者周末白天。