

销售提问技巧 (中文授课)

深圳：2023年3月21日 (周二) 9:30 ~ 12:00 ,13:30 ~ 17:00

广州：2023年3月22日 (周三) 9:30 ~ 12:00 ,13:30 ~ 17:00

主办：英创安众企业管理咨询 (深圳) 有限公司

深圳市福田区深南大道与金田路交汇处 金地中心15楼C10-C11室

广州市天河区天河路230号万菱国际中心4002-04室

○ 课程特色

理解销售人员“问”比“说”的重要性，掌握“问”的技巧与方法，提升销售力。掌握如何有章法地主动开展提问、预估问题困难、引导客户期望，成为销售过程中的引导者和主动者。

○ 课程内容

I 何时何种场景需要提问？ 提问的“作用”与“时机”

- 销售伙伴们常遇到的尴尬与难点。
- 销售提问的作用与价值。
- 提问前的思考，换位思考客户的真实利益点。

II 如何提问？ 引导式提问的“方法”与“话术”

- 销售提问不是你问我答，而是引导式提问。
- 三种关键的引导式提问方法。
- 痛点挖掘的SPIN提问法。

III 设计与准备“问题清单”

- 用心准备问题，用组合式提问让沟通成为畅通闭环
- 设计“关键场景”的“问题清单”

○ 课程对象：所有职级



○ 讲师：吕春兰

英创安众企业管理咨询 (上海) 有限公司
首席讲师

阿里巴巴、一汽大众、万科、碧桂园、越秀地产等知名企业指定谈判培训师。20年为2000家企业、20多万名学员和各大高校总裁班授课，课堂现场解决实际谈判问题。

报名回执

请将填写完毕的报名回执

发送邮件至 infosz@persolkellyconsulting.com

(联系人：英创安众深圳 Ms.林)

○ 费用：2,400元/人 (含6%增值税)

※加入敝司人事劳务会员制度的企业本次可享受1,800元/名的待遇。

贵公司名 (发票抬头)				
姓名	性别	职务	E-mail	联系电话
支付方式	<input type="checkbox"/> 银行转账		开户银行：招商银行深圳中央商务支行 银行账号：817682070510001 账户名称：英创安众企业管理咨询 (深圳) 有限公司	
发票种类	<input type="checkbox"/> 普通发票		<input type="checkbox"/> 增值税专用发票 (抵扣率6%) ※请提供增值税专用发票信息。	

※咨询窗口： Ms.林

0755-23996500 (Ext.682)