



谈判的好处！

判可化干戈为玉帛，

判可以四两拨千斤，

判让一切皆有可能。

➤ 销售成交七步曲--时间比例

1. 寒暄与赞美 5%
2. 症状关怀；（聚焦原则） 10%
3. 症状分析、互动及让顾客认同； 10%
4. 确诊、下危机与提出解决方案； 15%
5. 效果与愿景描绘； 30%
6. 抗拒点沟通及解析； 20%
7. 临门一脚，配合踢单； 10%

过关规则

- 1、尊重对手尊重自己，全程不得打闹嬉笑
- 2、顾客档案按照教官要求进行模拟
- 3、过程中所有工具均可手势模拟
- 4、每回合5分钟
- 5、销售思路严格按照销售7步曲进行模拟
- 6、打分和沟通环节认真严谨（3分钟）
- 7、乾坤大挪移和移花接木环节快速执行
- 8、全程严格按照教官指示进行模拟