



《销售之道》之一 《销售员的7项修炼》

美国最畅销的销售培训课 《销售中的心理学》

将客户置于聚光灯下

Spotlight Technique

2016-05-20 14:00-14:20

迈趣®老师-解读、升华和实战指导

授课方式：太学院移动学习平台+微信群辅导



将客户置于聚光灯下

注意力 谁？



将客户置于聚光灯下

有哪4大好处？



将客户置于聚光灯下

何时用聚光灯？

销售氛围有些紧张-1万4万举例



将客户置于聚光灯下

何时用聚光灯？

举例2



将客户置于聚光灯下



想象你和客户都待在一间黑屋里。客户的办公桌上有个旋转支架，支架上有个聚光灯。聚光灯是声控的。不管谁在说话，这个聚光灯都会旋转并聚焦到说话者的身上。



将客户置于聚光灯下



客户是最重要的人，聚光灯应该大部分时间都聚焦在客户身上。



将客户置于聚光灯下



聚光灯在客户身上停留的时间越长，你获得订单的可能性就越大。



《销售之道》之一 《销售员的7项修炼》

美国最畅销的销售培训课 《销售中的心理学》

将客户置于聚光灯下

Spotlight Technique

2016-05-20 14:00-14:20

迈趣®老师-解读、升华和实战指导

授课方式：太学院移动学习平台+微信群辅导