

销售中拜访中的“十个拜访步骤”PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E9_94_80_E5_94_AE_E4_B8_AD_E6_c28_33597.htm 从事快速消费品销售的朋友们,在销售拜访中,掌握有效的方法及运用恰当的技巧,可以达到事半功倍的效果.

销售中拜访的“十个拜访步骤”一

- 计划和准备
- 销售代表自身准备（仪容、仪表，衣着整洁，干净大方）
- 销售工具的准备

好处：容易引起客户的注意和兴趣 使销售说明更直观、简洁和专业 预防介绍时的遗漏 缩短拜访时间 提高缔结率

内容：产品目录 已缔结并投入使用的客户名录 图片及公司画册 地图 名片 客户档案 计算器 笔记用具 最新价格表 带有公司标识的拜访礼品 空白“促销方案”、“合同申请表”等专业表格- 竞争品牌的信息收集

内容：竞争品牌竞争厂商的内部人事调整 竞争品牌的是销售政策调整 竞争品牌的产品价格调整 竞争品牌的新产品推出计划（附样品图片） 竞争品牌的促销活动 竞争品牌新的广告活动 竞争品牌新的POP（附样品） 其他一切竞争品牌的信息- 客户资料的准备

您必须首先决定您拜访准客户的目的，才能准备接近客户时的适当说词及资料让客户能接受您拜访的理由。

好处：明确您拜访客户的目的 第一次拜访客户的目的：引起客户的兴趣 建立人际关系 了解客户目前的现状 提供一些产品资料 介绍自己的公司 要求同意进行更进一步的调查工作，以制作建议书 要求客户参观展示 提供价格或要求订货- 制定销售计划

内容：安排行程（何时、何地、拜访谁） 明确目标及做法 准备

常见的客户异议 二、打招呼 1、打招呼的方式 2、如何引起注意力 三、商店的巡视与盘点 1、了解店情（货架、品种、有无本公司产品等） 2、竞争对手的情况（品种、定价、陈列位置等） 3、了解库存作为进货、补货的依据 四、商品化陈列 1、良好的陈列位置 A、战略 B、战术 2、最大的陈列面 3、集中陈列 4、确保合理定价 5、定期清理货架及残损 6、通过POP材料等做商品化陈列布置。 五、开场白 1、仪表（衣着整洁，干净大方） 2、开场白的技巧（赞美、关心、问候、客套话、赠送小礼品等） 六、销售陈述 A、“AIDA”模式 A (Attention) 引起注意力 B (Interest) 使客户产生兴趣 D (Desire) 激起购买欲 A (Action) 要求订单 B、“LSCPA”处理异议 L (Listen) 听了解异议 S (share) 分担 分担客户异议 C (clarify) 澄清 澄清本质 P (presentation) 陈述 陈述解决方法 A (ask) 要求 提出要求 七、结束销售 A、选择性订单 B、特殊交易 C、尝试性订单 八、收款 A、了解客户的财务结构及状况 B、明确付款协议 C、在下订单时与客户确认付款方式及日期 D、了解客户的付款习惯 E、针对客户可能提出的借口预订收款对策。 九、完成报表 A、日报表 B、行程表 C、客户档案表 D、市场反馈表 E、新点跟进表 F、工作总结表等 十、结果分析 1、总结铺点率、陈列、库存、销售工具、价格、培训等 2、5W1H What 什么 Who 谁 Where 在哪里 When 什么时候 Which 哪个 How 方式 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com