

编号：DBR-PB-2019-XS13



销售七部曲

终端销售七步曲.....

第一步：

热情迎客

第二步：

品牌包装

第三步：

生动煽情

第四步：

了解现状

第五步：

产品讲解

第六步：

异议处理

第七步：

逼单速成

B、和店长配合成交前注意事项：

申请前的两个确认：

确认购买的产品

确认购买时间、付款方式、付货时间

申请前一定要打预防针（干扰顾客心理预期）

谢谢聆听！

注：本培训资料共37页，需要完整版请联系品牌培训部