松鼠AI销售谈判7步法

第1步：自我介绍

第2步：寒暄

第3步：产品介绍

第4步：卖点放大

第5步：解决问题

第6步：由兴趣到欲望

第7步：短促而有力的逼定

**谈判7步法分解**

第1步：自我介绍

（目的：建立初步信任）

1. 形象佳、自信、声音大、有激情、语速随客户、眼神坚定

形象：

统一工装，带工牌，女士淡妆、发型漂亮，男士发型精神、打啫喱。

自信：

建立在对松鼠AI非常了解，非常认可的基础上

声音大：

CC的声音，可以引起客户的注意，认真听CC讲，否则容易听觉疲惫，犯困

有激情：

没有激情的谈判，成交率几乎为0，激情可以感染带动家长

语速随客户：

性格着急的家长，CC语速和行动都需要加速，否则家长在短时间内听取的有效内容会很少；慢性子的家长，可以语速正常讲，但不能停顿，整个谈判要连贯，节奏感强。

眼神坚定：

时不时跟家长眼神对视，给予坚定的信心，而不是眼神飘忽不定，家长没有安全感和信赖感，这一点非常关键，很多家长最后不成交，都是销售传递的眼神、自信度让家长不够信任导致。

第2步：寒暄

（目的：破冰，获取重要信息和需求）

1. 嘘寒问暖，赞美客户，任何人都喜欢被赞美，赞美是破冰的最好突破点
2. 了解客户住址（判断离校区距离），孩子上学的学校，成绩，排名，升学目标等详细情况
3. 寒暄了解到的信息，为后面的产品介绍，尤其卖点放大环节做准备，否则没有针对性谈，CC只是在讲自己想表达的，而没有解决家长和学生的问题。
4. 寒暄贯穿整个谈判始终

第3步：产品介绍

（目的：初步了解松鼠AI人工智能教学方式）

1. 全国校区分布图（品牌、连锁、实力）
2. 系统研发已投入4个亿
3. 全国200万多个学生都在使用松鼠AI系统
4. 上课方式：每人配备一台电脑和耳机
5. 上课流程：测-学-练-测-辅（教学方式）
6. 样板DL报告（各年级各科目），如果学生在就现场测
7. 4张VS图，AI教育PK传统教育，此环节彻底把松鼠AI教育和传统教育区分开，重点讲松鼠AI教育的高效、精准，传统教育的笼统，效率低，题海战
8. 系统里的国家名师团队
9. 保证了授课质量
10. 知识点讲解清晰
11. 在燕郊、廊坊、香河、大厂接受的授课质量，跟北上广一线城市一样，解决了学区房的问题
12. 知识点名师讲课视频样板
13. 至少准备2-3个样板视频
14. 如果时间充足，可以当场播放湖南卫视《我是未来》，或者给家长讲，让孩子看节目，有助于成交
15. 参观校区，边走边讲，不能一直坐在一个地方，校区墙上的内容，都是用来谈单成交的
16. 营销手册，谈单夹
17. 所获奖项：荣誉墙、海报等

第4步：卖点放大

（目的：给家长一个报名的理由）

1. 提分案例：有图片、有内容
2. 成交家长案例
3. 松鼠AI100条优势里，选出10大卖点，重点放大讲，根据家长需求，有针对性放大卖点讲
4. 卖点放大是前4步里，最重要的1步，如果这一步没什么特色，家长的兴趣是起不来的

第5步：解决问题

（目的：打消心中的疑虑）

1. 通过前面4步，家长已经上来兴趣了，但一想到报课，还会有很多疑虑和顾虑
2. 解决问题，通常是松鼠AI的劣势，CC需要提前把劣势全部列出来，一条一条转化成优势
3. 很多CC前面4步做的非常好，就在解决问题卡住了，导致家长不报了
4. 解决问题环节，是体现CC水平的环节
5. 这个环节，切忌家长提出问题CC不说话，家长会默认为这个就是问题了，所以无论如何都得想出应对说辞
6. 有的小问题可以忽略，但1个问题问2遍以上，就是重要问题，CC必须解决，否则直接影响成交
7. 日常中，每谈一组家长，都需要总结，无论成交与否，这样日积月累，就会收集很多常见问题解决方法

第6步：由兴趣到欲望

1. 从一开始进门有点兴趣，到上面一系列谈判内容，开始有报课欲望
2. 销售开始排课，规划课时，算价格
3. 如果家长非要孩子测试后或试听后再交钱，就一定约好测试或试听课时间，必须准确到周几，几点

第7步：短促而有力的逼定

1. 欲望点就在短短的几分钟，逼定交钱要快，切忌墨迹，这个时候交钱排在第一位，任何事都不重要
2. 没有欲望，逼定无从谈起
3. 没有成交，一切都是枉然
4. 逼定可以用二选一法：支付宝还是微信，而不是报还是不报
5. 实在交不了全款的，先交500-1000定金，无论如何得交点钱
6. 现在就交钱的理由

**谈判思路**

为什么要补课

为什么要选正轨机构补课而不是找公校老师或家教

为什么不选传统教育机构而要选人工智能方式补课

为什么要现在就选人工智能方式补课