

# NBTY 销售技巧培训课程



## 沟通技巧

# 实战篇

## 销售技巧之

# 沟通技巧——说到客户心坎里



# 实战举例：

- **手势：**

**辅酶Q10为细胞提供能量** ——举起拳头

**辅酶Q10/胶原蛋白自身合成随年龄降低** ——用手在空中划出曲

**DHA让宝宝更聪明** ——用手指指着脑袋

**钙和维生素D让宝宝长高个** ——手放在头顶往上一抬，比划出长高个

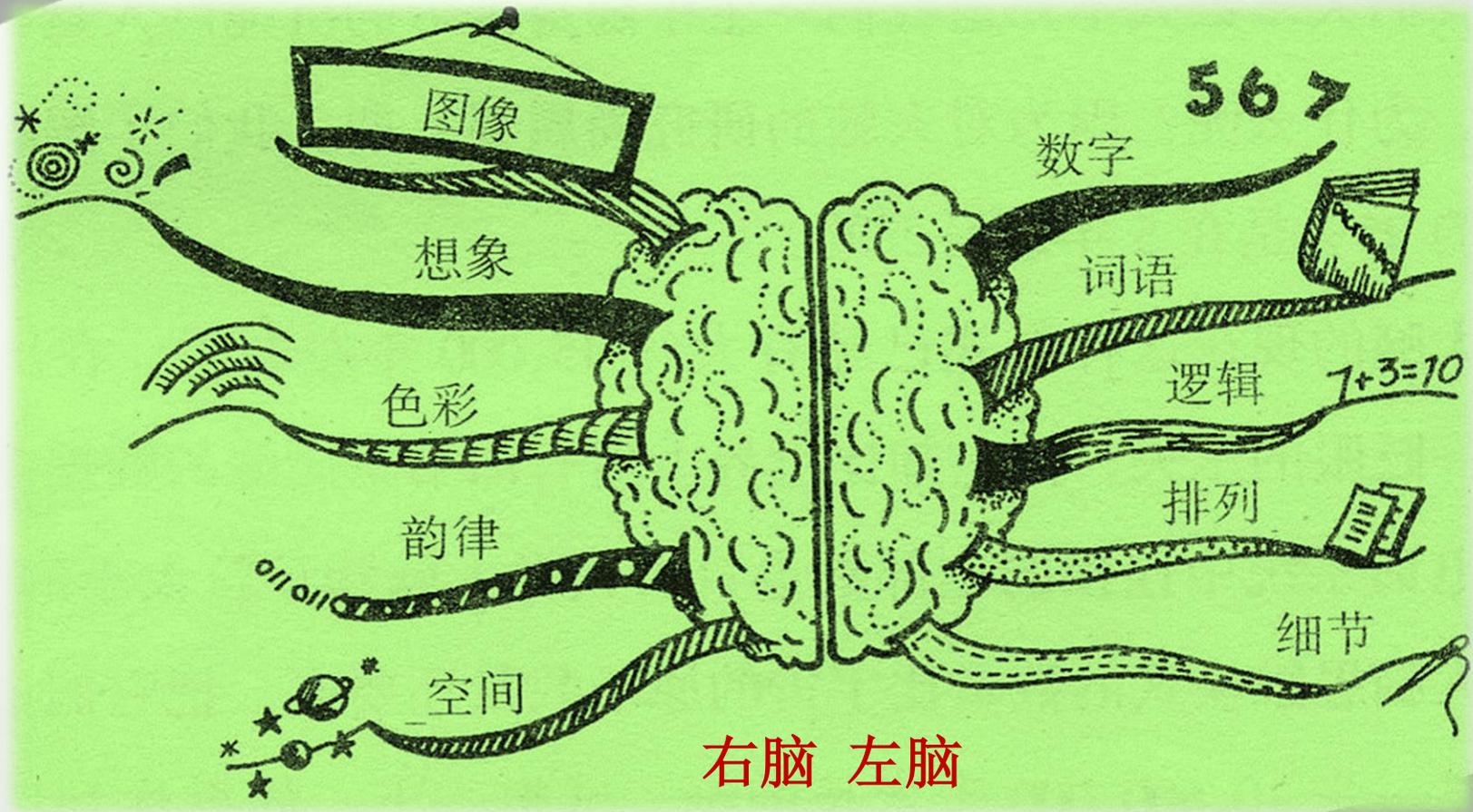
- **象声词：**

**胶原蛋白** ——皮肤“蹦蹦、蹦蹦”有弹性

**EPA/卵磷脂** ——把血管中的脂肪粒“咕啾、咕啾”成小碎末，经肝脏排除体外

**锯棕榈** ——小孩撒尿“唰...”飞好远，年纪大了“嘀嘀嗒嗒、哩哩啦啦”不痛快

# 让顾客的思维停留在右脑——感性思维



# 实战举例：

**DHA**——宝宝更聪明、考个好大学  
学习不费劲、单词容易记  
上课不再开小差  
孩子有进步 妈妈好开心



**深海鱼油**——让孩子拥有好心情  
让孩子写字工整、爱读书、爱学习

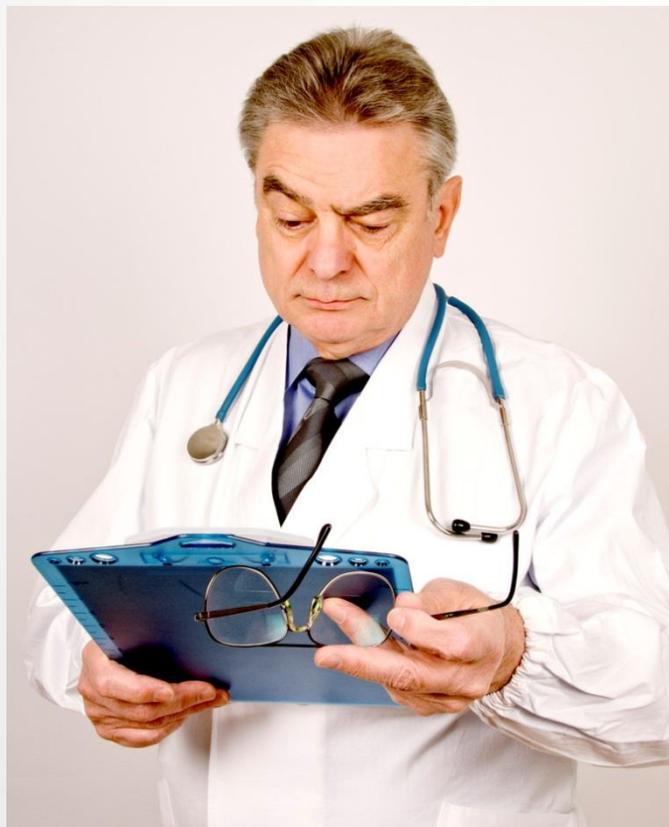
# 实战举例：

**胶原蛋白**——皮肤更水嫩、有弹性  
像煮鸡蛋一样光滑  
皮肤不干燥、滑的呀



**胶原蛋白**——骨骼健康 身体棒  
游览大好河山 尽享儿孙福气

### 3.谨记：像医生一样“开处方”



# 实战举例：

## 技巧一：专家“处方”，而不是“推销”

- 问诊、面诊、手诊、虹膜

### (1) 问诊：

您多大年龄了？或者：您父亲今年多大了？

您上次体检是什么时候？或者：您上次量血压是什么时候？

您血压多少？——140~90

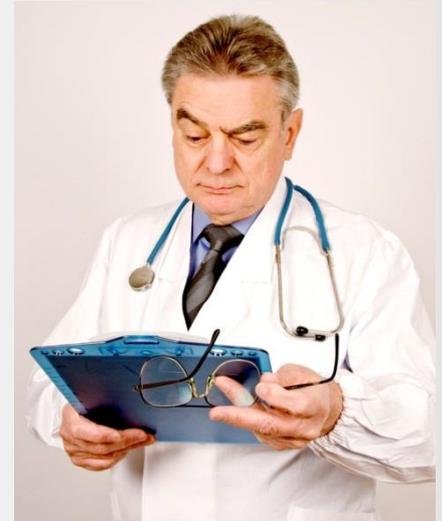
血脂怎么样？——甘油三酯高不高？LDL、HDL？

有家族心脑血管病史吗？或者：您得高血压几年啦？

您会觉得一爬楼就气喘不已吗？

您经常手脚经常冰凉吗？

您熬夜以后，感觉很难恢复吗？

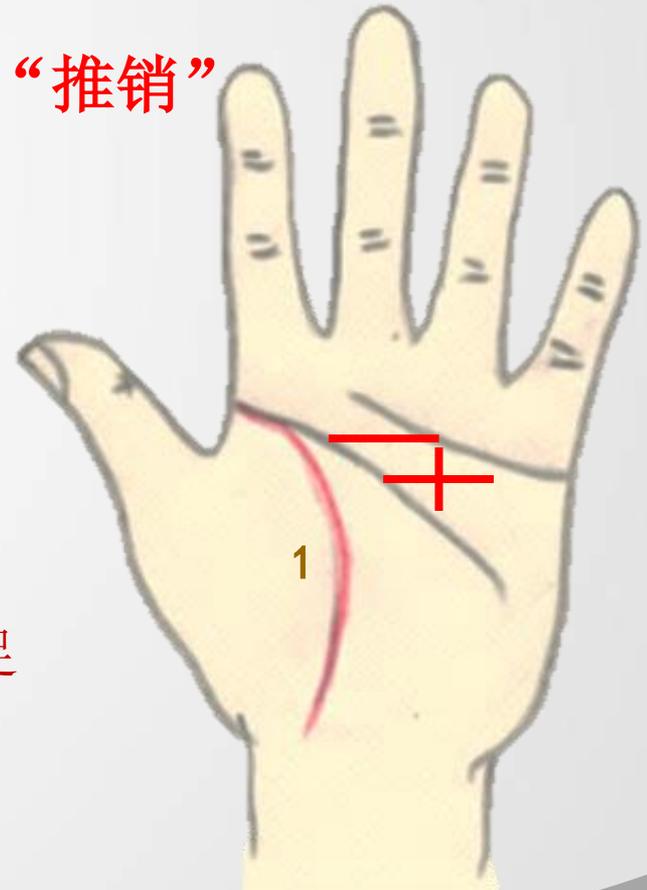
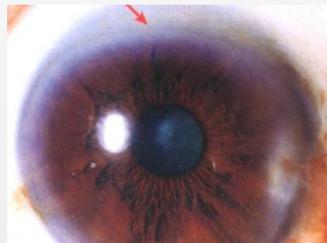
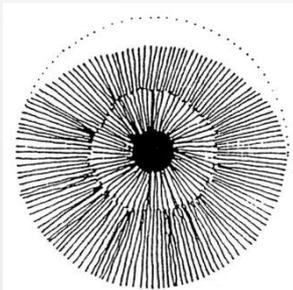


# 实战举例：

## 技巧一：专家“处方”，而不是“推销”

- 问诊、面诊、手诊、虹膜
- （2）面诊：嘴唇发紫
- （3）手诊：中庭有冠桥线、十字纹等
- （4）虹膜：出现老化弧

以上现象均提示：心脏功能下降、脑供血不足



# 实战举例：

## 技巧二：销售话术“三句半”

话术一：用最简短的语言介绍产品

根据您的情况，我建议...

话术二：下危机/从众心理

话术三：退一进二（欲擒故纵）

半句：场景描述，让顾客浮想联翩

您使用一段时间以后，会....

# 实战举例：

## 技巧三：重复“三句半”

- 当你说第一遍时，顾客未必听进去，顾客未必听得懂
- “谎话”说三遍，都能变“真理”
- 不要给顾客特别多的信息，不要三个意思说一遍
- 下危机要稳准狠

# 实战举例：

## 技巧四：手势、比喻法、具体的数据更具说服力

- 手势：

当你说“为细胞提供能量”的时候——举起拳头；

当你说“自身合成随年龄降低”的时候——用手在空中划出曲线

- 比喻法（把复杂的、深奥的医学机理，用生活中的例子来比拟）

“我们买汽车的时候，最看重的就是发动机的性能”——细胞的线粒体  
比喻成 汽车的发动机

- 使用具体的数据

“每一斤食物中，辅酶Q10含量最多的是沙丁鱼，含33.6mg；每斤花生含11.3毫克；像这瓶50毫克每粒的辅酶Q10，相当于4斤半花生

# 实战举例：

## 技巧五：借助权威、列举其他顾客的使用感受

- 借助权威：

获得过1978年的诺贝尔化学奖

《别让不懂营养学的医生害了你》

《生命时报》等

临床医生常用处方

- 列举其他顾客的感受

我姥姥有心脏病，吃了以后冬天不用再住院、输液，吃完了主动要我再买

我老公的弟弟，嘴唇发紫，体检显示心动过速，吃了以后说睡眠好，听到突发声音或刺耳的声音，心脏不再揪心的难受

我经常加班，吃Q10之前觉得体力很难快速恢复，吃了以后觉得加班熬夜后没有那么疲劳

# 产品示范举例

- 液体钙微米级颗粒
- 鱼油模板
- 螺旋藻溶解度
- 迪士尼软糖试尝