



HRBP 沟通技巧之 SPIN 销售提问法



(欢迎扫码关注****考试资讯公众号)



(欢迎扫码关注**老师微信号)

一、什么是 “SPIN 销售提问法”

SPIN 是著名的顾问式销售技巧。

S (Situation Question)情况问题状况询问

P (ProblemQuestion) 难点问题问题询问

I (Implication Question)内含问题暗示询问

N (Need-pay off Question)需要回报的问题需求确认询问

SPIN 销售提问法就是指在对话过程中职业地运用实情探询、问题诊断、启发引导和需求认同四大类提问技巧来发掘、明确和引导对话者的需求与期望，从而不断地推进需求共鸣的过程。

二、HR 如何应用 “SPIN 销售提问法”

1、询问现状问题——Situation Questions

解决问题的第一步，清楚当前的状况，如果不知道他处于什么状况，就要涉及现状问题。

2、发现困难问题——Problem Questions





这里的困难问题是指，询问对方现在的困难和不满的情况。例如：最近工作是不是很忙？是工作安排不合理吗？还是最近不在状态？等等。

针对困难的提问必须建立在现状问题的基础上

只有做到这一点，才能保证所问的困难问题是对话者现实中存在的问题。

3、引出牵连问题——Implication Questions

在 SPIN 技巧中，最困难的问题就是 Implication Questions，即暗示问题或牵连问题。

让对方想象一下现有问题将带来的后果

前面已经提到，只有意识到现有问题将带来的严重后果时，才会觉得问题已经非常的急迫，才希望去解决问题。引出牵连问题就是为了对话者意识到现有问题不仅仅是表面的问题，它所导致的后果将是非常严重的。

4、明确价值问题——Need-Payoff Questions

SPIN 提问式技巧的最后一个问题就是 Need-Payoff Questions，我们暂时把这个问题称为价值问题。它的目的是让对话者把注意力从问题转移到解决方案上，并让对话者感觉到这种解决方案将给他带来的好处。比如“这些问题解决以后会给你带来什么好处”这么一个简单的问题，





微信扫码刷题



免费约直播领资料



免费订阅考试提醒

就可以让对话者联想到很多益处，情绪由对现有问题的悲观转化成积极的、对新变化的渴望和憧憬，这个就是价值问题。

三、应用 SPIN 法则的益处

帮助解决异议

明确价值问题会使对话者从消极态度转化成积极憧憬，那么这时一定要尽可能地让对话者描述以后的美好的状态。

四、掌握 SPIN 的诀窍

1.充分准备

SPIN 这种提问方式，是为了把隐藏需求转变为明显需求，而要达到这个目的并不容易，所以要求谈话者在对话之前一定要进行非常充分的准备。

2.不断演练

每次只练习一种提问方式

在运用 SPIN 技巧进行对话的过程中，不可能一下子就非常熟悉，所以需要进行充分准备，在对话前之前尽可能地演练这种技巧，一个一个问题地问，而且每一次只练习一种提问方式，这样才能运用得非常纯熟。



环球网校

www.hqwx.com

咨询热线: 400-678-3456



微信扫码刷题



免费约直播领资料



免费订阅考试提醒

环球网校
www.hqwx.com



扫二维码下载 环球网校移动课堂 APP

移动学习 职达未来