|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | | | |  |
| **联系人:** | 在此处输入个人姓名及职务 | | |
| **业务疑虑 BUSINESS ISSUE:** | 描述客户计划完成他们的业务目标所需的动力。列出在与客户会面时用来衡量他们的首要的1-2个动力。 | | | |
| **焦虑式问题 ANXIETY QUESTION:** | 找出一个简短的却能令客户在情感上产生焦虑的问题。使潜在客户遭受一次因不执行您的解决方案而导致的负面打击。 | | | |
|  |  |  |  | © 1993-2022 ValueSelling Associates Inc. All rights reserved. |
|  | **困扰和难题 PROBLEM** | |  |  | **解决方案 SOLUTION** |  |
| 列出客户提及的妨碍他们解决业务疑虑的各种难题。他们赞同哪些探索式问题？列出所有相关问题。 | | 列出潜在客户自己提出的他们所需的能解决他们的难题的解决方案。他们赞同哪些探索式问题。列出所有相关问题。 |
|  | |  |
|  | **­­­­­价值 VALUE** | |  |  | **决策层/权力核心 POWER** |  |
| 商业价值：描述客户会如何权衡您的解决方案对解决他们的业务疑虑产生的意义。这一意义会对他们的业务疑虑产生可以量化的正面影响。个人价值：描述客户会如何意识到您的解决方案对其个人所产生的影响，例如，个人事业上的收获，奖金，职务升迁。 | | 找出所有具备最终决策权或否决权的人。描述客户作出决策的过程。 |
|  |
|  | **计划 PLAN** |  |
| 描述完成此项交易所需的各项步骤。潜在客户需要看到怎样的行为才能相信与您合作是正确的选择。该计划应反映出潜在客户对价值的预期或实现您的解决方案的具体时间。 |
|  | | A close up of a logo  Description automatically generated |