

营销新思维 业绩新增长

——销售专家教你如何做销售



任何不甘平庸的销售都不可错过的经典课程

双赢谈判

Win-Win Negotiate

4月16日

目标学员

- 商务谈判人员、销售经理、市场营销经理、业务发展经理等

课程内容介绍

第一部分： 规划谈判策略并掌握基本要素

- 如何处理分歧（规划策略的方法）
九宫格分析
案例学习：去谁家
- 化解分歧的基本原则（理解基本要素）
案例学习：分橙子
- 谈判策略的考量（理解基本要素）
- 三种基本谈判要素（理解基本要素）

第二部分： 谈判要点和技巧

- 谈判的细则准备（牢牢记住准备最重要）
视频学习：大庆油田
视频案例C背景介绍
- 如何应对排斥自己的客户（怎样改善关系）
案例C视频（1-2）学习
小组讨论分析
- 如何排除竞争对手（怎么击败对手）
案例C视频（3）学习
小组讨论分析

- 关注利益而非立场（谈判要义）
视频学习：纳什的课堂
角色扮演：关于销售
案例C视频（4）学习
双重利益构成
谈判中的需求
- 认识价值：价值量化（谈判要义）
分解谈判事宜并量化价值
价值量化工具
案例C视频（5）学习
- 提出项目方案（方案设计和呈现）
案例C视频（6）学习
- 谈判风格技战术（了解自己的风格）
- 表达类型和社交力展现（谈判中的软技巧）
果断表达
情绪管理
视频学习：良医妙药

第三部分： 合同付款

- 合同落实要点（催款的原则与方法）
- 收款是最后但最重要的部分
- 收款的必要条件
- 收款必须及时
战术演练：租房谈判

培训目标

- 洞察对方在谈判中的思维方式和底线设定
- 利用差异化的价值出现技巧来获得认同感
- 瞄准业务目标而规划实施并掌控谈判过程
- 通过沟通来润滑各方关系以实现谈判目标
- 运用各种力量和策略达到谈判目标实现多赢
- 运用有策略性僵持和让步逐步锁定谈判结果

策略性销售

Strategic Selling

4月17日

目标学员

- 资深销售人员、大客户经理、销售经理

课程内容介绍

本课程将帮助销售人员识别大客户或复杂客户中的决策者和影响者，对客户各个层面进行渗透，以获得不同层次客户的接触机会，建立客户关系和忠诚度，影响客户最终决策并获得销售订单，培训内容包括：

- **识别客户中的决策者和影响者**
 - 重要性和挑战性
 - 培养内部教练、应对看门人
 - 向四种不同支持水平的对象销售：拥护者，支持者，怀疑者，阻挠者
 - 应对常见多层次销售挑战的战术
- **制定并执行多层次销售的行动计划**
 - 策略性多层次销售规划图
 - 识别决策者和影响者及支持水平；
 - 解读客户中关键人物之间的内部关联和关系；
 - 预见并回应“预警信号”
 - 运用多层次销售规划图制定多层次销售行动计划
- **在复杂客户中获得支持的战术**
 - 十种多层次销售战术
 - 识别并克服潜在的危险
- **接近关键决策者**
 - 规划“进入式”销售拜访
 - 3R开场白：寒暄，原因，回应
 - 运用价值主张来凸现自己并创造客户价值；
 - “FOCUS”提问战术
- **多层次销售战术模拟**
- **应用策略性多层次销售**
 - 学员把培训所学应用于课前作业所描述的客户并制定多层次销售行动计划



培训目标

- 识别大客户或复杂销售中的决策者和影响者；
- 使用策略性多层次销售规划图来确认机会和挑战；
- 根据客户分析和规划图来制定多层次销售行动计划；
- 在复杂客户和销售案例中运用策略性多层次销售战术，获得进入机会并应对各式挑战；将学习内容运用到实际销售工作中并提高销售业绩。

顾问式销售

Consultative Selling

4月18日

目标学员

- 销售人员、销售经理以及其他以大客户销售为主的销售人员

课程内容介绍

顾问式销售技巧着眼点在客户内在问题的有效发掘，以为客户解决问题为先导，赢得竞争，赢得客户对公司的信赖，实现公司产品的顺利销售。这门课程既是一门销售技巧的课程又是一门高效沟通的课程，更是一门心智潜能开发的课程。

➤ 开启你的销售智慧-让我们轻松学销售

攻略方向：什么是销售，销售就是卖东西吗？话说多了怎么招人烦了？销售工作本来就不是我的专业，那么谁又教你如何做销售了？我们的销售经验来自于师傅带徒弟还是“自杀”成才？今天的客户越来越聪明，比我懂得都多，销售工作该咋做？

➤ 顾问式销售实战地图第一站—高效约见客户

攻略方向：为什么要约见客户而不直接去见客户？今天的电话销售招人烦咋办？为什么我一给客户打电话就手心出汗紧张？为什么客户轻易就拒绝了我？为什么我总是无言以对？接打电话该注意什么才效率最高？

➤ 顾问式销售实战地图第二站-销售从信任开始

攻略方向：为什么和陌生客户打交道那么难？为什么拜访客户很紧张？人家拜访客户侃侃而谈我却无话说，应该说点啥？为什么客户一听我是销售人员立刻就自我防卫？怎么让客户接受喜欢我？为什么讲了那么多客户根本不听？

现场演练：开场白与拜访训练

销售工具：五个情景开场白话术

➤ 顾问式销售实战地图第三站—准确分析挖掘客户需求

攻略方向：为什么说了那么多客户就是不买？客户怎么总是嘴上说和心里想的不一样？为什么总是不能在一开始就抓住客户的核心需求？为什么每次拜访结束后总是心里没底的感觉？如何才能做到高效拜访？为什么每次拜访总是被客户牵着鼻子走？怎么了解客户的需求，进而发现问题找到切入点？不同类型的客户怎么应对？

➤ 顾问式销售实战地图第四站--产品塑造和价值传播

攻略方向：为什么大客户销售不只是介绍产品？为什么我介绍了产品很多优点，但依然打动不了客户？为什么形容销售人员就像一本活的说明书？公司产品的卖点都是技术部门做的，公司也总培训产品知识，但销售人员在销售时还是说不清？

培训目标

我们相信销售活动不是凭空产生的，因此“顾问式销售”课程的前提是客户在购买时会走过可以预见的采购流程。在判断客户所在步骤后，销售人员将运用一系列顾问式的销售技巧，通过建立互信、引导、探究和确认客户需求、提供针对客户需求的解决方案、消除客户的担忧等步骤，引导客户作出对双方都有利的决策。通过把销售技巧和客户决策流程相对应，“顾问式销售”用简单明了的方式来处理现实环境中非线性的、复杂的销售情景，这样可以大大提高销售人员的销售效率和效果。

《双赢谈判》讲师介绍



顾老师 锐明咨询 特聘专家

原AGFA(德/比)，中国区销售总监，上海公司总经理

- 顾老师拥有超过16年的销售实战及销售管理经验，从基层起步历任销售员、主管、经理、总监，以卓越销售战绩逐级升迁至总经理。理论知识完备、实战经验丰富，在多年服务的行业中拥有良好的口碑和标杆式的业绩记录。先后服务过中国本土大型企业及北美、日本、欧洲的跨国公司，对不同地区文化差异及管理方式的认识和理解较为全面。在从事销售工作之前，已有7年计算机程序员的工作经验。因此具有思路清晰、逻辑严密的思维特点。这些都为其成为一名出色的咨询顾问和培训师奠定了坚实的基础

《策略性销售》讲师介绍



张老师 管理、谈判沟通培训师

原美国Gen-probe 全国经理

原3M中国有限公司 销售总监

- 30年的销售实战及销售管理经验，工作领域涉及企业销售组织、业绩问题诊断及解决方案咨询、公司销售培训体系和人力资源发展策略的建立，培训需求分析，销售培训课程的设计及讲授，评估和学员运用跟踪等方面

《顾问式销售》讲师介绍



张老师 工业品销售培训专家

原汉高（中国）亚太区首席大客户销售教练

- 18年世界500强大型工程机械跨国企业工作经验；历任销售代表、区域经理、销售经理、销售总监等职，有丰富的销售经验、销售管理经验和销售辅导经验
- 10年的培训经验，有效结合多种训练方式，注重实战演练，把案例与实战巧妙融合
- 国家认证高级培训师，中国培训联盟特聘销售主讲讲师，中国工信部评选2010-2011年度百强讲师

上课时间

2021年4月16日(周五)

《双赢谈判》 09:00-16:30

2021年4月17日(周六)

《策略性销售》 09:00-16:30

2021年4月18日(周日)

《顾问式销售》 09:00-16:30

上课地点

上海

课程费用

单课价：2488/天/人

(包含一天的课程费、午餐及茶歇、教材等)

打包课程年底大放价：**5999/3天/人**

(咨询客户请接洽您的专属项目经理，以获取专属优惠价)

联系我们

上海锐明企业管理咨询有限公司

地址：上海市瑞金南路1号海兴广场8楼A座

电话：021-64226500

课程老师：

李老师 18602173711

王老师 13818236626



官方微信订阅号