**价值销售：以客户为中心的顾问式销售（2天）**

**课程时间：**

2017年3月24－25日

2017年5月26－27日

2017年7月21－22日

2017年9月22－23日

**地点：上海**

**培训费用：4800元/人（含培训费、资料费、税金、午餐、茶点等）。**

**外地客户可协助预定住宿，费用自理。**

**| 学习对象**

企业销售副总、销售总监、大客户总监、销售团队成员、销售储备人员

**| 学习目标**

通过聚焦客户期望关注角色动机，通过设计承诺目标控制采购流程。通过对六个销售拜访环节的控制和循环改进，将销售周期大大缩短，并很大程度提高销售的成功率。

**| 课程大纲**

第一模块：准备拜访

- 理解客户期望 - 期望链接动机 - 设计承诺目标 - 做好信任准备

第二模块：约见客户

- 为什么客户不见你 - 常见的错误约见理由 - 正常的商业理由才能见到客户 - 设计客户约见脚本

- 按照约访标准，评估约见脚本

第三模块：引导期望

- 沟通常见错误分析 - 倾听技巧 - 提问技巧 - 如何进行暖场 - 如何进行开场

- 建立结构化的沟通方法 - 引导期望 - 分析障碍 - 共建措施

第四模块：建立优势

- 什么是真正的优势 - 优势的四种来源 - 从哪些方面体现公司的优势 - 体现产品的优势的三步法

- 链接优势 - 确定满足

第五模块：获得承诺

- 承诺铺垫 - 获得承诺 - 分析顾虑 - 处理顾虑 - 异议处理

第六模块：拜访评估

- 访前检查 - 拜访控制表的填写 - 访后评估三要素

**| 成功案例简介**

|  |  |
| --- | --- |
| **案例名称** | 某新媒体传媒集团公司［顾问式销售行为训练与转化项目］ |
| **项目背景** | 公司在区域从事媒体广告服务业务数十年，近期在全国重点城市进行发展布局和资源开发。公司希望销售团队实现销售技能上的提升，特别在处理跨区域的大订单和复杂业务组合的大订单管理水平上提升。满足集团的全国性大客户的销售计划。 |
| **面临挑战** | ① 原销售团队技能偏向于单一的产品型销售，无法满足客户的复杂的解决方案需求；  ② 公司销售管理模式依赖于几个大客户销售经理，随着公司销售业务拓展，销售管理捉襟见肘；  ③ 公司对销售方案和销售案例的优势资源没有系统化积累和输出整理，无法对客户形成影响优势。 |
| **解决方案** | ① 通过顾问式销售技巧和策略销售管理两个模块的培训和训练计划对销售团队从销售新观念、新工具上进行转化；  ② 在训练的背景案例整理中，形成公司案例库、优势库、角色销售模版、销售拜访表和销售漏斗等一套可直接使用和不断优化沉淀的顾问式销售工具。 |
| **项目效果** | ① 对销售团队进行了有效的培训和训练，销售团队的销售行为的确有了明显的改善；  ② 形成的一套实践性和针对性强顾问式销售工具，成为销售开展客户拓展和订单竞争有力武器。 |
| **客户评价** | 销售团队年年都安排了销售知识培训，从来没有一次像这次训练项目那样对我们传统的销售观念和销售行为改善如此之大的。在项目训练后的半年，我们的大订单销售成功率有了显著提升，特别有一个大订单在专家的训后辅导中就获得了客户的认可和签约。 |

**| 项目专家简介**

**原浪潮集团产品市场部总经理 / 原用友集团大客户经理 崔建中**

《销售与市场》、《商界评论》专栏作家

**实战经验**

从事销售工作十五年，曾任北京用友集团有限公司渠道经理、大客户经理等职位。作为销售精

英，参与过上千小型项目、主导过数百个大型项目的销售和售前，带领多个营销团队取得过辉

煌的业绩。他擅长将销售理念、方法在自己的销售实践中不断地深化、细化和完善；形成了一

套针对中国市场的系统化、体系化的销售方法。这些方法经过几千名客户经理和项目的锤炼，

证明是一套可复制的、高效的、高价值的销售策略。

**著作**

畅销书《纵横》，本书是中国第一部顾问式销售小说，根据崔建中老师多年的销售经历和培训

经验总结而成，真实的反映了顾问式销售在中国市场的实践，详细的描述了作者亲身经历的多

个案例，并对顾问式销售方法在这些案例中运用做了生动、详细的论述，本书先后获得国内多

项大奖。被誉为顾问式销售的经典教科书。

畅销书《通关》，本书是国内第一部成长类销售小说，描述了从销售入门到成为销售高手的成

长之路，取材于作者经历的真实案例，集合了销售道路上的成长的经验、总结了销售碰到的各

种教训，以小说的形式呈现了三个不同类型的销售的成长过程.。本书出版后广受好评，业已成

为销售新人的必读手册。被誉为大客户销售的成长指南。

**原用友大客户销售总监\营销学院院长 王琢**

**工作经历**

从事一线销售工作十七年，用友集团产品市场经理、北方区售前咨询总监、大客户销售总监、

用友大学营销学院院长、用友集团绩效改进与人才发展中心总经理等职务。

作为实战销售资深从业者，十余年曾主导和参与了数百个大中型项目的销售，曾带领多个营销

团队实现跨越式的成长，取得辉煌战绩。在从产品推销到顾问式销售方法的进阶道路上，运用

大结构化销售策略的规划方法，体系化的顾问式销售套路成功的运作了大量的销售项目，形成

了许多的经典案例。

**专业经验**

在投身营销能力培训事业后，王琢先生深入研究分析了国内外著名的营销理论和技巧，结合中

国的实际与自身十余年的经验，将以客户为中心的销售理论、方法体系完善和实战化，形成深

入、细化、条理化的套路。

在研究销售专业的同时，王琢先生也潜心研究销售人才的培养路径。希望克服培训效率低下，

难以从本质上改善员工的工作行为，从而绩效提升缓慢的障碍，通过多年的理论研究、大量的

项目实践从而总结出一套行之有效、可复制、可广泛应用的方法。并撰写了《绩效培养》一书。

**| 客户评价**

**金螳螂装饰营销公司总经理 曹黎明**

好的销售，不是“把事情做对”，而是能够弄清什么是“对的事情”，并把它做好。老师的课程，可以系统的告诉您，什么是“对的事情”，如何才能做好。这门课值得听！

-------------------------------------------------------------------------------

**CCDI集团营销副总裁 高勇**

崔老师销售经验丰富，对建筑设计行业策略销售有独到的认识。上课风格幽默风趣，案例精到，具有很强的实战性和实用性。

-------------------------------------------------------------------------------

**江苏牧羊集团南亚国家代表 何克清**

顾问式销售非常适合我们的行业，也是我们销售成功的主要方式。崔老师的讲授进一步加深了我们对顾问式销售的理解。对销售人员的思路开拓意义很大。

-------------------------------------------------------------------------------

**国科诚泰某业务经理经辅导后真实感言**

听了崔老师的分析和指导之后，我们在竞标的时候，打败了业界第一的供应商，并且拿出了三方都很满意的方案。这些成果都要感谢崔老师的帮助。

-------------------------------------------------------------------------------

**江铃底盘股份有限公司 销售部市场经理 陈峰**

通过两天学习，让我意识到销售团队的培养对组织的价值是很大的，对客户的价值更是不言而喻的，所以我们要好好学习销售这门深刻的学问。

**另有以下相关课程**

**价值销售：大项目销售的策略及技巧（2天）**

**4月28-29日 | 6月23-24日 | 8月25-26日|10月21-22日 上海 4800元/人**

**报名回执表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **单位名称** | |  | | | | | | |
| **地 址** | |  | | | | | **邮 编** |  |
| **联 系 人** | |  | | **电 话** |  | | **传 真** |  |
| **网 址** | |  | | | | | **E-mail** |  |
| **姓 名** | | **性 别** | **职 务** | | | **手 机** | | **邮箱** |
|  | |  |  | | |  | |  |
|  | |  |  | | |  | |  |
| **需要咨询的问题：** | | | | | | | | |
| **备 注：** | 1、是否住宿：是□ 否□ 单间□ 双人标准间□  2、参加时间地点：2016年 月 日 | | | | | | | |