**如何构建高效能的销售团队**

**---用价值销售方法构建销售系统**

**培训时间/地点： 2022年4月20日（星期三）/上 海**

**2022年9月15日（星期四）/上 海**

**收费标准：￥2500/人**

* 含授课费、证书费、资料费、午餐费、茶点费、会务费、税费
* 不包含学员往返培训场地的交通费用、住宿费用，早餐及晚餐

**课程背景：**

在市场竞争日趋激烈、销售人员培养日趋困难的商业环境下，企业高层普遍面临的挑战是：

1. 在有限的资源下，如何快速、高效地实现企业的销售目标？
2. 在激烈的市场竞争环境下，应该建立什么样的销售模式来发展自己的竞争优势？
3. 如何来建立团队的竞争力，避免对个别销售能人的依赖。
4. 为什么很多企业销售培训都是短期效果良好，而两个月后就成为过眼云烟？如何让销售培训有效落地？

**课程目标：**

1. 以为客户创造价值为出发点，来建立企业的竞争优势；
2. 结合客户的类型特点和企业自身的能力，构建一套高效能销售系统。

**课程特点：**

1. 快速理解掌握价值销售的理念和分析比较三种不同类型的B2B销售模式；
2. 丰富的真实案例和行业案例，便于理解和掌握；
3. 大量的小组讨论和案例复盘，通过学员的参与，让知识快速转化为经验。

**参训对象：**

销售经理、销售总监、HR总监、总经理

**授课形式：**

知识讲解、案例分析讨论、角色演练、小组讨论、互动交流、游戏感悟、头脑风暴、强调学员参与。

**课程大纲：**

1. **高效能销售团队的销售文化**
2. 销售组织的困境和挑战
3. 销售价值观的建立
4. 高效能的销售体系
5. **价值销售的底层逻辑**
6. **三种类型的客户细分**
7. 目标市场及客户细分
8. 内在价值型客户
9. 外在价值型客户
10. 战略价值型客户
11. **三种类型销售模式**
12. 交易型销售模式
13. 顾问型销售模式
14. 战略型销售模式
15. **选择不同类型销售模式**
16. 在销售过程中创造价值
17. 匹配客户（细分）的类型
18. 匹配客户的采购策略
19. 匹配卖方企业的竞争优势
20. **三种类型销售策略的对比**
21. **销售流程（规范）的设计**
22. 为什么要有销售流程
23. 如何设计和改造销售流程
24. **销售工具及信息系统**
25. 常见的销售工具
26. 有效的销售信息系统
27. **高效的销售培训和指导**
28. 如何让销售培训效果落地
29. 不同销售模式的销售指导
30. **积极的销售评估和考核**
31. 销售业绩考核的陷阱
32. 对价值创造的评估
33. 对销售人员和团队的考核原则和方法
34. **实施及推动销售模式改善的关键要素**

**讲师介绍：晏老师**

**现任：**价值销售专业讲师、资深销售咨询顾问

**学历：**1989年毕业于华中理工大学（现华中科技大学），获工学学士学位；2003年毕业于厦门大学，获工商管理硕士学位（MBA）。

**工作经历：**

曾于台湾灿坤电器、美国四班计算机、英国多米诺标识科技、日本奥林岛计算机、联泰科技等全球知名企业工作三十年，历任销售、销售经理、大区销售总监、总经理等职务，具有丰富的销售实战经验及理论知识。在二十多年的销售及销售管理工作中，应用价值销售的理念和方法，成功造就了一批销售冠军团队、培养了大量销售高手。

**擅长课程：**

B2B业务的销售方法和技巧的培训和辅导，开设课程包括：

1、《价值销售理念及技巧》

2、《大客户及大订单的销售策略》

3、《客户需求挖掘及价值塑造方法》

4、《价值销售谈判策略和技巧》

5、《商务沟通及表达》

**培训及辅导客户：**

厦门东亚机械、永华家具有限公司、福建凯景新型科技材料、开平金牌洁具、苏州康开电气有限公司、厦门梦贝比儿童用品有限公司、广东冠奥互联网科技、漳州汉旗乐器、厦门迈斯磁电、厦门市松竹精密科技、厦门安博体育用品、福建省万旅行食品、仟佰盾（厦门）科技、山西大通铸业、福建省南靖泰峰金属工业、元力活性炭股份有限公司、福建中益制药、武汉三工科技有限公司、厦门金龙联合汽车工业有限公司、厦门倍杰特科技股份有限公司、爱美景（厦门）模特衣架有限公司、厦门华瀚机电有限公司、托罗（中国）灌溉设备有限公司、厦门华联电子、镭德杰标识科技等。