**技术专家如何转型销售精英**

**Making the Transition from an Engineer to a Top Sales**

**时长: 2 天**

**费用: 5280元/人**

**时间表：**

* 5月13~14日 上海
* 6月3~4日 北京
* 7月31日 ~ 8月1日 上海
* 8月12~13日 成都
* 10月15~16日 成都
* 11月7~8日 北京
* 11月11~12日 上海

**参加本主题的学习者，获赠以下企顾司e-Learning在线课程：**

@ 通过客户关系，提高客户忠诚度

@ 组织富有影响力的销售方案，成功说服客户

@ 为双赢谈判做准备

**课程意义：**

有种说法：“先做技术，再转项目管理、转销售，然后就可以做总经理了”。更多的技术转岗销售，既反映了企业用更专业的服务来加强差异化，也反映了客户的更高需要。

技术人员转岗后的相应技能急需提升，以下这些都有用：

\* 学习销售技巧,掌握沟通和需求挖掘技巧;

\* 了解竞争对手和市场;

\* 适应新的工作环境,保持耐心和自信.

**参加对象：**

\* 从技术人员转岗而来的销售人员

\* 初入销售岗位的技术新人

**01 课前准备：**

培训从报名成功就开始了。首先会邀请您登录到企顾司Learning-HUB系统，完成准备活动。

* 课前必读
* 课前调研
* 热身活动：在线学习

**02 课程大纲：**

**破冰：技术人员怎么看销售？**

\* 销售就是做关系？

\* 销售就是忽悠？

**1. 销售的任务流程**

\* 从产品到客户的旅程

 - 销售的基本职责和任务

 - 为了完成任务我们需要做的工作

 - 销售全工作流程的checklist

\* 没有完美的销售通关秘籍

 - 销售的成本与资源管理

 - 竞争优势和关注决策者

 - 永远的变化与一切可能性

\* 销售是一次旅行

 - 旅行的大目标与小目标

 - 技术目标

 - 关系目标

**2. 销售的准备阶段**

\* 安排一次见面

\* 设定见面的目标

\* 了解客户的信息

\* 判断客户的目的

\* 准备相关的资料

\* 隐藏任务——确定交流策略

**3. 销售的接触阶段**

\* 客户的第一印象

\* 开场白的技巧

\* 常见错误

\* 沟通风格测试

\* 沟通漏斗

\* 有效倾听

\* 隐藏任务——为持续沟通留下伏笔 4. 销售的了解阶段

\* 倾听中的提问技巧

\* 事实与观点

\* 需求背后的需求

\* 描绘需求地图

\* 沟通中的表达技巧

\* 隐藏任务——识别对方的态度与立场

**4. 销售的了解阶段**

\* 倾听中的提问技巧

\* 事实与观点

\* 需求背后的需求

\* 描绘需求地图

\* 沟通中的表达技巧

\* 隐藏任务——识别对方的态度与立场

**5. 销售的说服阶段**

\* 目的，时机和技巧

\* 客户利益和个人倾向

\* 说服的工具

\* 说服的技巧

\* 面对客户的反对

\* 隐藏任务——让您的方案具有人情味

**6. 销售的谈判**

\* 谈判的力量对比和双赢

\* 谈判是一种交换

\* 谈判的筹码

\* 利益还是立场

\* 注意客户的购买信号

\* 隐藏任务——考虑对方的面子

**7. 关系维护阶段**

\* 客户关系的本质

\* 技术支持

\* 关系支持

\* 隐藏任务——加深客户的感知

**8. 总结：销售的工作就是客户的期望和体验管理**

\* 业务项目失败的原因

\* 客户的期望曲线和管理

\* 安排您的工作计划——在销售中前进

**03 课后跟进：**

课后会提示您继续登录到企顾司Learning-HUB系统，完成跟进活动。

* 课后评估：培训满意度和行动计划
* 下载电子版讲义
* 学习巩固：在线课程
* 下载学习证书