**营销能力提升系列**

上海同砺企业管理咨询有限公司

**《赢单策略及技巧》**

**》**

**课程费用：**3980元/人 （含培训费、教材费、场地费、午餐、茶歇费及税金）

**参训对象：**销售以及相关业务人群、所有涉及谈判的商务人士

**课程地点：**上海

**课程时间：**2天

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 第一期 | 第二期 | 第三期 |
| 1月25-26日 | 6月12-13日 | 11月6-7日 |

**课程背景：**

1. 赢单靠努力靠运气，不知道如何靠科学的复制
2. 不知道如何更有效的分析所在区域与行业客户
3. 客户开发有效性低
4. 不知道如何有效接触客户，使客户有需求的时候找到自己
5. 鉴别商机靠感觉，在无法赢得的订单上花了大量时间
6. 难以判别是否是首选供应商
7. 作为备选供应商，除了靠低价，还能靠什么提高赢率
8. 面对不同的客户角色，无法有效应对
9. 无法有效提高我方价值，低价赢单，甚至低价也赢不了单

**课程收益：**

1. 掌握科学的、可复制的销售策略及技巧
2. 使用RAD有效分析所在区域与行业客户
3. 使用RAS提高客户开发的有效性
4. 微营销-让客户在有需求的时候第一时间找到自己
5. 使用评估工具，区分可赢单的有效客户
6. 提出合理要求，判断是否是首选供应高
7. 深入了解客户需求，改变客户的想法，赢率
8. 分析项目中不同角色，制定应对方案
9. 提高我方价值，提商赢率

**课程大纲：**

**模块一：影响销售业绩的核心因素**

1. 客户是如何购买的
2. 销售过程与客户购买相一致
3. 影响销售业绩的四大核心因素

* 商机数量
* 交易规模
* 转换比例
* 销售周期

1. 提升销售效率方程式
2. 提升业绩的科学途径

**模块二：客户开发策略**

1. 理想客户的特点
2. 客户开发原则
3. 客户组合开发计划-RAD

* Retain（重点维护）
* Acquire（逐渐培养）
* Develop（积极发展）

1. 行业客户问题及原因分析
2. 客户拓展开发工具RAS及使用场景

* 微信
* 社交媒体
* 电话
* 邮件

1. 价值主张吸引潜在客户

**模块三：有效评估商机**

1. 线索(Leads)与商机(Opportunity)的区别
2. 合格商机的四个要素BANT

* 预算（Budget）
* 权力（Authority）
* 需求（Need）
* 时机（Time）

1. 四种关键销售行为

* 探知
* 聆听
* 控制
* 反射

1. T型提问法：

* 深度提问了解项目信息
* 找到可以改变客户的关键因素

1. 压力下的二种沟通技巧初步判断我方序位

* 提出要求
* 定出条件

1. 商机评估清单

* 是否有销售机会？
* 能否与对手抗衡？
* 有机会赢吗?
* 是否值得这样做？

1. 活跃商机的应对策略

**模块四：角色策略分析**

1. 四种关键角色识别与应用

* 决策者
* 使用者
* 采购者
* 支持者

1. 客户针对项目四种反馈模式

* 期待模式
* 问题模式
* 平衡模式
* 自负模式

1. 了解不同角色的需求

* 组织需求
* 个人需求

1. 采购影响者的支持程度
2. 针对当前形式制定策略

**模块五：提高赢率**

1. GAP问题应用

* 潜在机会：建立客户的决策标准
* 活跃机会：改变客户决策标准

1. 让客户投入更多资源
2. 解决方案的竞争分析法
3. 面临竞争的应对方法：

* 我方产品与服务的竞争分析
* 提高对手的风险
* 提升我方的价值

**讲师介绍： 王建设老师**

* 上海同砺智库高级顾问
* 专注于销售能力提升24年工作经验
* 埃森哲合作讲师
* SPI认证讲师
* Aslan认证Master讲师
* HP商学院PPW演讲课认证讲师
* Communispond 认证讲师

**背景介绍：**

**经验丰富：**一线销售出身、全球顶尖销售咨询公司认证、曾经负责中国惠普和中华英才网全国销售团队培训。

**了解业务：**不同行业顶尖企业销售咨询经历，能够很好地理解销售员以及销售管理层面临的痛苦/问题/挑战。

**实战落地：**从方法论理论分析入手，过渡到销售工具，最终帮助客户进行可执行的培训效果。

**权威认证：**获得美国SPI ,Aslan 等全球顶尖权威销售研究机构培训认证，Master讲师。

1. **实战经验：**

* 曾任国内著名的人力资源公司-中华英才网销售培训经理。专注于解决方案销售培训及电话销售技巧培训，以及培训后结合公司业务的相关辅导，从而实现业绩提升。
* 他曾在全球最大的IT公司-中国惠普工作11年，管理3个部门，曾担任大客户直销培训经理，专注于顾问式销售技术与大客户销售策略，电话销售技巧培训等。
* 大学毕业后，从事IT行业销售工作，从销售员做起、到系统集成公司的销售总监，带领销售团队服务于制造、金融等行业。
* 作为Master讲师，负责美国Aslan公司在中国销售培训师的认证工作。已成功认证多位不同行业的销售培训师，使之有能力进行独立的培训。
* SPI: 连续7年全球最佳销售方法论培训公司
* Aslan : 连续9年(2013~2023)Selling power 评选全球最佳20强销售培训公司
* Communispond: 40多年来始终专注于商业沟通和演讲技巧,全球培训超过700000人

1. **擅长领域**

* 获得美国Aslan Training、SPI 等权威销售研究机构培训认证。
* 10多年以上的开发、培训交付、销售和管理经验，能够很好的实施运营培训项目。他的长处在于能够很好地理解销售员以及销售管理层面临的痛苦/问题/挑战。结合传授领先的解决方案销售技术与大客户销售策略，教案体系与欧美专业课程接轨，致力于参训学员行为的改变，进而带动业务的改善。
* 他还擅长针对销售管理层进行专门的教练辅导。使销售管理层用正确的方式方法辅导销售员，解决管理中面临的问题。

1. **服务客户：**

**金融：**花旗金融、蚂蚁金融、安讯、招商银行、中国银联、江苏银行、上海农商银行

**制造：**通用电气、泰科电子、大众汽车、天宝、徕卡、飞利浦照明、利乐包装、尼康、富士电机、格兰富、欧姆龙、海康威视、格兰福

**汽车：**大陆汽车、联合磨削集团、采埃孚、贝内克、安吉星、北汽福田、蔚来汽车、大众汽车

**IT/通讯：**新华三、惠普、浪潮、SAP、柯尼卡美能达、中国电信、小i

**医疗医药：**默沙东、默克、施乐辉、史赛克、3M、勃林格殷格翰、Aligntech

**日企：**欧姆龙、尼康、富士电机、柯尼卡美能达、山九物流、佳能

**互联网：**京东、百度、新浪网、淘宝大学

**能源化工：**中国石化、塞拉尼斯、尚德电力

**其他：**SGS、BV、万豪、洲际、德特威勒、瑞仕格、李锦记、联合利华、欧莱雅、VIVO、顺丰、樊登读书、德国威娜

1. **重点项目：**

**京东集团 2017-2019年**

定制开发 客户至上的销售技巧 以及 双赢谈判 课程，覆盖全国6大区域的物流、大客户、京东云、零售、电话销售等业务集团，共45场次，100多天，19年上半年，把销售课程在线化，并且为物流集团进行销售技巧课程的TTT内训师转化。

**中国惠普2019-2020 年**

为中国惠普直销中心电话销售人员 定制开发 电话销售高级技巧 并进行3次轮训

以及为不同职能部门的同事 讲授 说服的艺术 共5次以及销售中的情商。

**欧姆龙 2018-2019年**

为全国范围内销售人员定制 并讲授 大客户销售策略 共9班次。

**中国电信 2016-2020年**

为中国电信上海分公司 销售管理层 及 大客户销售人员讲开发讲授 销售策略及销售技巧，以及现场跟踪辅导共20班次+。

并且是 中国电信全国赛事：创优杯 二届冠军得主 浙江电信 销售、演讲辅导教练。

**勃林格殷格翰2020年**

为全国经销商的销售代表定制开发 医药代表电话销售拜访技巧及顾问式销售技巧 共4次培训。通用电器GE 2014-2015年

为GE全球管理培训项目交付商务演讲技巧 共10班次。

**万豪集团 Marriott 2014-2017年**

为万豪集团 全国不同区域酒店高级管理层 轮训 商务演讲技巧 9个班次

**华测检验检测2019-2020年**

持续2年，共6次 全国范围内销售精英-双赢谈判。

1. **高校公益课**

交通大学 复旦大学 浙江大学 武汉大学 厦门大学

山东大学 华东师范大学 上海师范大学 上海外国语大学 华东政法

华东理工 东华大学 上海大学 上海电力学院 中南财政

河北工业大学 中国石油大学 南京工业大学 内蒙古农业大学

**报名表格：**

课程名称：《赢单策略及技巧》

上课时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 课程费用：3980元/人 上课地点：上海

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **公司名称：** |  | | |
| 公司地址： |  | | |
| 联系人： |  | 电话： |  |
| 性 别： |  | 传真： |  |
| 部门及职务： |  | E­-mail： |  |
| 参加人姓名： | 部门及职务 | 手 机： | E­-mail |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| 您的其他要求和相关说明：   * 付款方式：□现场交课程券 □课前汇款 □其他 * 预定宾馆：□需要 □不需要 住宿标准及预算要求 * 预定票务：□需要 □不需要 车次或航班要求 * 其他要求：   听课须知：   * 案例式教学，小班授课，限招35人； * 以报名先后顺序为准，满班后的报名学员自动转为下期。 | | | |