

《销售推演与复盘》课程大纲

再好的销售技巧和方法用错了地方也是枉然。

所以，我们不仅仅要做什么，

更重要的是要分析、思考应该做什么！

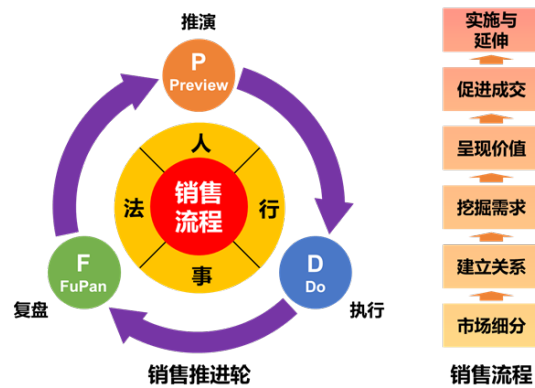
【课程介绍】

- 本课程从销售的实际工作出发，通过 P（推演 Preview）—D（执行 Do）—F（复盘 FuPan）对销售工作进行计划、执行、回顾，进而从销售人员的实际工作中进行能力提升；
- 课程以学员实际操演、讲师指导为主，辅以讲师的方向性的讲解，不仅仅让学员学会做什么，还让学员学会思考应该做什么，学员只有学会思考会才能更好的做到学以致用，而不是照猫画虎，不知所然；
- 通过课程的学习与练习，将销售推进轮 P.D.F 方法植入后续的销售工作中，在工作中进行自我推演与复盘、团队推演与复盘、阶段性推演与复盘、总结性推演与复盘，让学员在实际工作中得到更多的自我提升的同时提升销售业绩。

【课程收益】

- 梳理学员实际销售工作中所需要的销售流程及细节；
- 通过推演与复盘学习销售过程中所需要的方法；
- 使用销售工作的推演与复盘的方法用于实际销售工作中；
- 学习分析销售问题的方法与过程，并在销售前、后进行充分分析与回顾。

【课程结构】



【课程适用对象】

- 组织间销售（B2B、大客户销售、工业品）企业的销售人员、销售经理、销售总监
.....

【课程施授方式】

- 模拟练习、讨论、点评、讲解、互动.....

【课程时长】

2天（14小时）

【课程要求】

- 每个小组至少准备一个实际工作的销售案例，并形成文字（尽可能的叙述所有细节
不要求销售结果的成功与失败，不要求案例撰写的专业性）。

【课程大纲】

Part 1 方法导入

通过案例模拟导入，认识推演与复盘的过程及对销售工作的帮助。

<p>1. 方法导入</p> <p>1.1. 案例模拟推演</p> <p>通过案例计划下一步销售目标及具体行动</p> <p>1.2. 案例模拟复盘</p> <p>通过案例结果，分析销售过程中存在的问题，并找出解决方案</p> <p>案例：叉车销售</p>	<p>课时安排： 1.0H</p> <p>单元收益： ■ 感受销售 过程前后的计划和 回顾分析</p>
<p>Part 2 销售前推演</p> <p>通过销售前对销售过程的推演，思考到销售流程中需要的各种情况和细节以及与之相应的能力和方法的需求，为更好的开展实际销售工作做出准备。</p>	
<p>2. 销售前推演</p> <p>2.1. 推演行动过程</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 推演中的角色 ■ 推演过程 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 行动的目标（目的） ➢ 行动的资源要求（能力、方法、支持等） ➢ 行动的相关人（供方、需方、第三方） ➢ 行动达成的限制因素（时间、条件等） ➢ 行动达成的标识 ➢ 行动达成所需的方法 ➢ 行动中可能存在的问题及对策 	<p>课时安排： 9.0H</p> <p>单元收益： ■ 学习和掌握销售前推演销售行动的方法 ■ 结合实际销售工作梳理出销</p>

<p>➤ 行动中可能存在的机会及方案</p> <p>2.2. 推演销售过程主要内容</p> <ul style="list-style-type: none">■ 销售流程<ul style="list-style-type: none">➤ 销售流程阶段性划分➤ 销售流程阶段要素■ 销售流程中的人物（找对人）<ul style="list-style-type: none">➤ 客户的4种角色➤ 客户组织关系结构图■ 销售中做事的方法（用对法）<ul style="list-style-type: none">➤ 提问与倾听➤ 表达■ 销售中人物的行为（应对行）<ul style="list-style-type: none">➤ 社交行为风格表现与对策■ 销售流程中的事情（做对事）<ul style="list-style-type: none">➤ 客户信息与产品（销售开展的基础）➤ 客户难题与需求（销售深入的起点）➤ 客户利益与价值（销售成功的关键）➤ 客户异议与处理（销售完成的障碍） <p>案例：电信项目</p> <p>练习：结合实际销售工作进行销售过程推演</p>	<p>售过程中</p> <p>所需要的</p> <p>行动、技</p> <p>能和方法</p> <ul style="list-style-type: none">■ 明确销售 <p>各阶段所</p> <p>要达到的</p> <p>目标（标</p> <p>准）</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

复盘是围棋中的专业术语，是提升棋力的最好的办法。我们将复盘引入到销售工作中，用于对销售工作的回顾、总结，在实际工作中提升最契合的销售能力。

3. 销售中、后的复盘

3.1. 复盘销售行动

- 复盘的应用类型
- 复盘中的三种角色
- 复盘的方法
- 复盘的内容

3.2. 销售复盘的步骤

- 回顾销售行动目标
- 销售行动结果对比
- 叙述销售行动过程
- 自我销售过程剖析
- 销售行动全面设问
- 总结销售行动规律
- 相关销售案例佐证
- 复盘销售行动归档

案例：学员实际工作中的案例

练习：演练销售复盘

课时安排：

3.0H

单元收益：

- 学习和掌握复盘的方法和过程
- 分析销售行动、发现问题、寻找办法、总结经验

Part 4 销售中的执行

无论是推演还是复盘，都是为了提升实际销售行动取得的效果，所以执行效果是检验学习

的唯一标准。

4. 销售中的执行

4.1. 销售行动

- 销售记录
- 回顾、检查与改进

4.2. 制定学习转化行动计划

- 学习转化目标
- 步步进阶、步步为赢
- 学习转化相关人
- 学习转化反馈

练习：学习转化行动计划

课时安排：

1.0H

单元收益：

- 将学习行动转化为行动计划