

The New Solution Selling

解决方案式销售 (3天课程)

▣ 解决方案销售的概念

- ◇ 解决方案销售的定义及概念
- ◇ 解决方案销售应遵循的基本原则
- ◇ 解决方案销售中的销售流程路线图

▣ 学会创造新机会

- ◇ 解决方案销售售前规划与研究
- ◇ 学会激发客户的兴趣
- ◇ 初次业务拜访的注意事项
- ◇ 学会在解决方案销售中“对症下药”
- ◇ 学会制定偏向你的解决方案的计划

▣ 解决方案销售中决定是否竞争的五大准则

- ◇ 准则一：不要自欺欺人
- ◇ 准则二：验证机会，进行机会评估
- ◇ 准则三：科学选择竞争策略
- ◇ 准则四：学会向所有组员说明策略
- ◇ 准则五：成交至上，明智“投资”

▣ 解决方案销售中竞争特色方格的制作与有效使用

- ◇ 列示出公司及产品服务与对手之不同之处
- ◇ 估计差异的程度并赋予分值（10分制）
- ◇ 估算每一项“特色”优势对你客户的价值评分
- ◇ 特色方格竞争优势综合分析

▣ 解决方案销售中的愿景重构

- ◇ 运用九格愿景构筑模式分析客户的购买潜力
- ◇ 编写解决方案销售建议书之八大战略步骤
- ◇ 公开征求信息
- ◇ 竞标会议的有效把握及注意事项

▣ 解决方案销售中的评估、控制、结案

- ◇ 努力创造条件接触决策人
- ◇ 学会让购买者作出承诺
- ◇ 清晰把握客户购买流程是解决方案销售的基本前提
- ◇ 解决方案销售中的协商原则
- ◇ 学会以为客户提供的价值作为结案基础

▣ 解决方案销售中的流程管理

- ◇ 科学排定潜在客户开发时间
- ◇ 解决方案销售路线图制作及有效管理
- ◇ 销售预测的常用方法及注意事项

▣ 付诸实践，收获成功