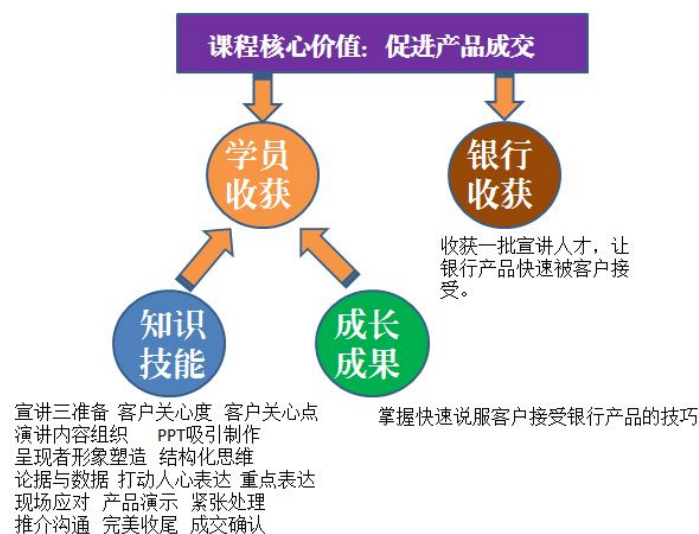


《企业产品/方案的宣讲与呈现》

课程背景：

如何才能提升企业产品/方案的成交率？到底在业务宣讲中如何策划内容？如何将企业业务、产品、活动内容精彩地呈现给目标客户？互联网时代线上线下如何结合？如何开展有魅力的呈现？我想这是企业学员所遇到的问题和难题，产品的同质化又加剧对这种能力的需要，如何多角度地提升这种能力？张东铭老师和您一起在课程中去寻找答案。

课程收益：



学员方面：

- ▲明确商务宣讲人员的定位与目标，提升商务宣讲人员的职业形象和演讲气场
- ▲掌握通过商业演示技巧，有效传递信息，生动形象的展示企业产品、服务及技术理念，让客户产生认同感，从而产生购买欲望
- ▲掌握有效商业宣讲、产品推介的要点与流程、产品推介的内容的策划与设计、产品推介的个人专业表达技巧，在不同场合能从容应对
- ▲熟悉客户心理学，掌握专业产品推介现场的应对、互动与公关技巧
- ▲掌握高效销售沟通的技巧、要素，如何正确、快速处理异议，并达成成交

课程时间：1天

授课对象：企业技术人员、产品经理、售前支持、客户经理等

授课方式：专题讲授、案例分析、经验分享、思维导图、行动学习、沙盘演练、视频分享、实战演练等

课程大纲：

第一讲：宣讲前的准备

- 一、现场宣讲与推广的目的
- 二、宣讲人员的角色定位
- 三、现场的选择与布置

第二讲：宣讲内容的定位与企业产品卖点提炼

一、客户关注点

- 1.客户最关心的内容是什么
- 2.客户想了解的内容是什么
- 3.客户辅助知道的内容是什么
- 4.产品差异化分析
- 5.客户需求的分类

二、解决问题

- 1.宣讲推广的四个目的
- 2.如何验证达到宣讲目的

三、企业产品卖点提炼

- 1.三点法
- 2.三字法
- 3.口诀法

现场训练：企业产品卖点现场提炼实战 PK

第三讲：宣讲内容的制作与推广

一、内容的组织技巧

- 1.客户的痛点与焦点
- 2.内容的结构与组织顺序

3.吸引客户的文章题目设计

二、线上推广

1.微信朋友圈经营---如何在客户中树立你的线上形象（吸引粉丝）

2.微信社群经营---如何经营你的客户，从线上到线下

3.微信工具

1) 易企秀的制作与发布

2) 微信多群直播

三、宣讲内容的 PPT 快速制作美化

1.PPT 美化的各种工具

2.PPT 美化的多项原则

3.PPT 美化技巧

4.PPT 美化现场操作辅导

第四讲：宣讲现场个人表达与呈现

一、呈现者形象塑造

1.服饰的得体建立第一良好印象

2.姿态的专业建立个人职业风格

3.表情的塑造建立自信和亲和力

4.眼神的运用掌控现场受众信息

行动学习：现场示范演练

二、结构化表达应用

1.重点突出,线索明确

2.说明一个物体（时间，空间，主题顺序）

3.说明一个过程（时间，主题顺序）

4. 说明一个事件（时间，因果，主题顺序）

5. 新型 FABE 法则训练

演练：以企业产品为例进行结构化呈现

三、专业表达

1. 打动客户的感性表达

2. 逻辑严密，重点突出的理性表达

四、如何将企业的业务与产品等专业内容讲通俗？

演练：以企业产品为例进行专业化呈现

第五讲：宣讲现场掌控

一、打动客户的开场三种模式

实战演练：设计你的宣讲开场

二、现场应对客户提问的技巧

1. 应答第一步：

2. 三段论应答法：

3. 反对应对策略

4. 互动中注意的要项

实战演练：沟通、应对、演示

5. 推介中的沟通技巧

6. 企业业务、产品现场演示的技巧

三、激发成交的结尾---完美结尾三部曲

实战演练