

解决方案式营销

课程背景：

面对竞争日益激烈的环境，传统的营销方式已经无法很好的应对客户对产品的高要求，从而使得采购决策的过程也更为复杂和漫长，大客户销售人员的工作挑战性变得越来越大。如何突破当前销售瓶颈，摆脱困局，实现销售业绩的重大飞跃呢？

解决方案式营销技巧可以帮你转变销售产品的观念，把握客户的采购心理，掌握一整套高效的销售流程，灵活运用各种针对性的销售工具，掌握销售技巧的精髓，实现业绩梦想，成为一个受人尊敬的专业销售人员。

本课程是一套系统的销售理念，强调销售不仅是以产品为中心，也不仅是以客户为中心，要解决营销中问题的焦点，要确保营销步骤与消费者购买步骤相一致。解决方案销售理念倡导销售应以客户碰到的业务问题为中心，获得积极的可测量的结果是所有行动的基础，销售人员应通过为客户提供系统的解决问题方案，实现客户绩效诉求，最终获得客户认可与支持。

课程收益：

- 了解大客户采购决策模式，明确影响客户采购流程的关键点
- 掌握基于客户采购决策流程的售前规划技巧
- 在客户沟通场景下，运用提问技巧发掘客户需求
- 高效处理客户提出的异议
- 掌握解决方案演示呈现技巧
- 梳理大客户营销工作场景中的关键问题，提升复杂销售场景下的问题解决能力

课程特色：

- ▲ **案例教学**：精选业内典型案例，引导学员在案例中寻找大客户解决方案营销的经验心得
- ▲ **情景实操**：从真实案例中进行取材，拟真模仿客户拜访、方案呈现等工作场景，让学员在实战中学习，确保培训技能落地转化
- ▲ **翻转课堂**：打破传统培训的枯燥讲授方式，激发学员主动学习，确保知识吸收与技能转化
- ▲ **世界咖啡**：引导岗位专家集思广益，共同破解关键难题

课程时间：2天，6小时/天

课程对象：大客户销售经理、大客户销售团队管理人员

课程方式：讲授、案例分析、情景模拟、世界咖啡、翻转测试

课程大纲

第一讲：走进大客户销售

一、销售理念培养

案例分析：杜彬(Ben Duffy)方法

1. 大客户销售工作成功的关键要素
2. 销售业绩提升的核心助推力

二、销售思维更新

1. 销售模式 1.0——摆卖和推销
2. 销售模式 2.0——快速呈现卖点
3. 销售模式 3.0——提供解决方案

第二讲：销售专家修炼秘籍

一、抢占采购决策制高点

课题讨论：为什么总是低价竞争

1. 政企采购决策流程
2. 关键介入点分析
3. 抢占需求规划先机

二、赢得客户的关注与尊重

课题讨论：销售人员对于客户的价值

1. 领域专家
2. 行业理解
3. 隐性机遇
4. 解决措施
5. 成功案例
6. 参考标准

三、酝酿解决方案

1. 倾听需求表述
2. 理解背后期望
3. 挖掘深层动机
4. 与竞争者博弈

翻转课堂：分析客户需求、期望与动机

第三讲：方案营销场景攻略

一、接触客户，激发需求

1. 客户价值感知公式
2. 关注客户未来发展计划
3. 理解关键人业绩诉求
4. 现状阻碍分析

二、协同客户，规划需求

1. 把需求规划到我方擅长的范围
2. 无法实现的需求处理

三、沟通汇报，锁定需求

1. 解决方案与客户关系地图
2. 面向不同层级客户开展沟通

第四讲：解决方案编写技巧

课堂讨论：最棒的方案呈现

一、解决方案形成

1. 前言与项目认知陈述
2. 价值链与信息流分析
3. 客户历史与未来价值
4. 我方价值分析
5. 同业优秀案例呈现
6. 执行能力呈现

世界咖啡：解决方案制作

二、解决方案呈现策略设计

1. 故事化呈现策略

2. 顾问式呈现策略

第五讲：解决方案营销演示技巧

视频案例：一鸣惊人 TED 演讲

一、克服紧张心态

1. 紧张心态的来源
2. 自我心理调节

二、掌握呈现节奏

1. 自我介绍
2. 眼神交流
3. 肢体语言
4. 声音运用

实战情景模拟：解决方案演示

通关测试：梳理实际工作中的难题，探讨并呈现解决方案

课程总结