

价值传递——售前进阶顾问技能提升（进阶篇）

课程背景：

云大物智移，信息社会悄然来临，所有的行业均主动或者被动地要求去拥抱新的技术，将新技术应用到老的场景当中，一个公司的技术能力如何在用户端得到认可，除了产品本身，还需要有资历、有经验、有实力的技术专家进行高效地价值传递，从而缩短项目的销售周期，提升项目的成功率甚至是创造高利润。

本课程帮助技术型销售快速提升自身在客户端的专家形象，了解和掌握 IT（售前）咨询作业方式、方法论及体系、工具和技能，改善过去无法深入和快捷挖掘用户需求，无法收敛业务蓝图的局面，提供一套能清晰、科学、快捷地实现端到端的整体 IT 技术咨询方法。

从咨询方法体系、工具及应用、技能技巧等多个角度操作一个实战项目，满足售前咨询的多目标特性，最大化提高咨询水平。提供科学的方案方法和设计架构思想，并快速地融入到咨询方案中来。提高技术竞争力！改善售前服务效率！

课程目标：

- 掌握“技术顾问”的技能和工作方法
- 掌握场景化的价值传递方法
- 掌握快速树立专家形象的方法
- 提高客户化营销材料的感染力和专业度
- 提升高端技术方案呈现能力，提升企业技术专业形象
- 进行全面竞对分析并作出有针对性的竞争对手分析材料
- 掌握技术顾问常用的模型工具及工作技能
- 能够培养技术队伍及销售队伍价值传递能力，提升售前及销售队伍的战斗力和战斗力
- 掌握科研项目申请书的撰写方法

课程时间：2 天，6 小时/天

课程对象：售前工程师、技术总监、咨询顾问、产品培训师、方案讲解人员等。

课程方式：小组研讨+案例分享+角色扮演+实战点评；

课程要求：请企业准备课堂案例；小班教学，每班人数控制在 40-80 人以内。

课程大纲

第一讲：基于技术价值传递场景的价值引导

一、场景化思维——融入客户工作场景的价值传递方法

案例：江小白文案

1. 场景切割方法——三心二意法

案例：大数据全流程场景切割训练

案例：大数据项目的申报

2. 场景引爆的关键

练习：价值切割

二、误判性思维——帮助售前快速建立专家形象

1. 常见影响客户判断的 25 种倾向

2. 应对影响客户判断的引导方法

练习：引导客户判断的方法

第二讲：客户化营销材料的构思及制作

一、客户化营销材料的定位

二、营销材料的定义及组成

1. 营销材料的定义

- 1) 广义：所有售前材料
- 2) 狭义：直接面向客户沟通的材料

2. 营销材料组成重点

- 1) 公司介绍、年报等
- 2) 解决方案及产品介绍文章、主打胶片、彩页、成功故事等
- 3) 各类活动的展示内容、致客户信、发言稿、采访稿等
- 4) 广告、软文、白皮书
- 5) 新闻、发布信
- 6) 其他客户交流材料

三、如何规划客户化营销材料

1. 愿景与使命
2. 战略解决方案
3. 解决方案
4. 产品组合
5. 产品

四、撰写营销材料的 3 个常见问题

1. 自我为中心
2. 观点不突出
3. 技术化倾向

案例：一篇“用心”的产品介绍

五、营销材料撰写的方法

1. PASS 分析方法
2. 10 字三分段落分层法
3. 精粹价值提炼法

工具：客户化营销评价工具

练习：10 字三分段落分层法

练习：精粹价值提炼法

第三讲：高端技术汇报设计与制作

一、高端技术汇报：PPT 制作

1. PPT 制作的原则
2. PPT 设计的四大理念
 - 1) 基于场景化
 - 2) 基于行业趋势
 - 3) 基于客户问题
 - 4) 基于活动主题

案例分析及练习：高端技术汇报 PPT 的制作

二、用潜移默化地技术优势去竞争引导

1. 波特五力
2. 竞争分析火箭图
3. 多维度竞争分析材料的编制

案例分析及练习：在汇报材料中加入适合的竞争引导材料

第四讲：构建技术-销售一体化团队的方法

一、售前助力销售技术五大能力快速培养

1. 提升销售模块化方案制作能力
2. 提升销售产品价值总结能力
3. 提升销售产品清单制作能力
4. 提升销售清晰需求反馈能力
5. 构建和谐的销售-技术支撑体系

二、制作四个销售技术支持工具包

工具制作：公司介绍 X 分钟版

工具制作：案例介绍 X 分钟版

工具制作：产品视频/客户证言

工具制作：技术汇报备忘录

第五讲：售前进阶顾问的必备技能

一、售前咨询顾问的 5 个常见模型

1. 构架模型的基本方法
2. 客户沟通 5+3 话术模型
3. SWOT 模型
4. PDCA 模型
5. SCP 模型
6. 五层两翼模型

练习：构建模型的基本方法

二、售前咨询顾问 6 大常用技能

1. PREP 方法及实践
2. 方案及案例的讲述
3. 用数据与事实说话
4. 逻辑思维
5. 获取信息
6. 编写报告

演练：故事化方案讲解能力训练

第六讲：科研项目申报书技巧

1. 科研项目定义及项目申报难点
2. 申报指南解读
3. 形成申请计划
4. 内部信息传达
5. 科研项目编制 7 大要点
 - 1) 必要性及可行性分析如何扣题
 - 2) 项目重要意义如何体现
 - 3) 技术的先进性与创新性如何体现
 - 4) 立项依据
 - 5) 项目目标、主要内容及管件技术
 - 6) 项目特色创新及技术路线
 - 7) 效益分析及风险回避

练习：科研项目申报书