

# 《萃取销售经验与案例开发》

## 【课程背景】

企业最大的浪费就是销售经验的浪费，因为销售是唯一直接创造利润的部门

销售最佳实践萃取复制，可让销售员快速成长，减少摸索时间，减少失败，提高成交率

标杆销售经验的萃取是一种方法技能，是最容易将销售最佳实践复制和迁移的一种技能，可以将标杆销售的最佳实践隐性经验显化，显现经验系统化后，复制给其他销售员。

未来销售培训是先萃取标杆销售经验，不用销售员去比感悟力和理解力，

## 【课程收益】

- 1、销售精英：快速成长提高成交率
- 2、培训部门：从被动变成领导部门
- 3、客户利益：满意和节省时间金钱
- 4、竞争优势：职业化标杆销售动作
- 5、企业发展：高利润高市场占有率

## 【课程时间】

2天，6小时/天

## 【授课对象】

企业专兼职内训师、关键岗位人员、管理人员、业务专家等

## 【授课方式】

讲师讲授、范例展示、课堂练习、辅导点评、情景模拟、角色扮演等

## 【课程大纲】

课程导入

人因分享而成长；

分享带来影响力，有力开展工作；

## 第一章：微课设计基础

### 1、理清微课的认知：

核心原则

没有用的课程就是耍流氓

### 2、经验常见形式

微课、微信、总结、报告、话术、案例、海报、视频、专题

### 3、微课应用场景

客户沟通

业务学习

产品推广

### 4、微课如何选题

在体系中破题

在任务中破题

需求中立题

经验中立题

## 第二章：精品微课的设计步骤

微课的开发流程：

### 第一步：选主题

#### 1) 明确选题方向

【新/关/痛模型】

## 2) 聚焦典型场景

### 【场景描述说明】

## 第二步：找专家

- 1、寻找专家
- 2、寻找案例线索

### 【专家评价标准】

### 【成功案例和遗憾案例选择依据】

### 访谈高手：演练

## 第三步：讲故事

- 1、故事概要讲解（STAR 或记叙文）
- 2、关键点梳理（以挑战为中心划分关键阶段或关键点）
- 3、关键决策与行为还原与分析
- 4、关键决策/行动访谈法

## 第四步：挖金子

- 1、目标达成效果分析
- 2、挑战点梳理
- 3、克服挑战的主客观原因/方法分析
- 4、新手易犯错误分析

### 【顾问示范】

### 【学员示范练习与点评】

## 第一晚作业

- 1、访谈技术要点脑图梳理
- 2、个人撰写案例评估与反思

## 第五步：理案例

1、以时间为轴整理案例

2、强化版 STAR

## 第六步：做总结

1、个案剖析：情境、挑战、关键决策/行为剖析、成果价值

2、经验总结：克服挑战的独有方法/工具、新手易犯错误

**【访谈练习案例整理与总结练习】**

**【个人撰写案例修改练习】**

## 应用 (2H)

## 第七步：案例库

1、按照案例库标准格式要求改写案例（案例名称、关键词、摘要等）

## 第八步：案例课

教学案例开发

案例微课开发

**【范例讲评】**

## 六、课程总结

1、方法论回顾

2、个人撰写案例优化计划