

《销售方案呈现与演示技巧》

关家驹

【课程背景】

大客户销售关系管理过程中，复杂性决定了从建立信任之初，在每一个环节都不容有失，当我们获得了客户的信任，客户对我们能够提供的产品和服务有了基本认知，解决方案的呈现就成为了将“复杂、繁冗、专业”的技术报告，转化为主题鲜明、立意深刻、结构清晰的分享，并声情并茂的加以演绎。

课程将客户的视角分为三个阶段：①给我的价值，②让我心动，③别让我伤心。立体构建客户关注的乐于接受的 360°销售解决方案呈现技巧。

【课程收益】

- ◇ 打造以“客户”为核心的解决方案呈现主题和结构；
- ◇ 快速建立“价值”为基础的客户利益关注点；
- ◇ 熟练掌握客户“喜闻乐见”的解决方案开发技巧；
- ◇ 锻打“以情服人”的解决方案呈现技巧；

【课程特色】

团队共创、即兴训练、命题陈述、小组复盘

【课程对象】

销售管理者、项目管理者、大客户销售经理

【课程时间】 6 小时

【课程大纲】

一、课程导入

【团队共创】百度与双汇

启示：你在面对谁，以什么样的态度面对是演示和呈现的关键

二、让我心动

1、解决方案的“位置”

- 拒绝到担心，都是看得见的手
- 站的正才能望的远

2、你在为谁高歌

- 你真的体会到“痛”了吗？
- 8+4 帮你分析政商客户
- 建立“同频”的两个标准

3、你是设计师

- 优秀设计师的三个绝招
- 角色分析
- CE 与 UBV
- 风格就是给 CE&UBV 定调调

三、给我价值

1、一句话定位你的企业

- 主题的设计方向
- 我是唯一 Workshop

2、结构让我们强大

- 金字塔
- 归纳与演绎
- MECE
- 三个重要的顺序方法

3、说心里话

- 情理德的表述
- SCQOR
- 他们是听众更是客户

四、别让我伤心

1、情绪调动

- 谁都有压力
- 语言是箭 workshop
- 气场是练出来的

2、开场引爆

- 开场的 3 个吸粉技巧
- 你的故事，你的心情

3、真诚与套路

- 回应客户，要用心沟通
- 说服要予情
- 应对反对之声要自省

五、课程总结与回顾