

HBDI 全脑销售管理

学习目标：

- 了解熟悉不同行业客户的业务运营模式
- 了解不同的思维模式，调整自己适应客户沟通风格
- 熟练掌握开场白、提问、倾听等沟通技巧，与客户建立信任的合作关系
- 能够了解并创建客户需求并以客户的标准评价成功
- 掌握利用产品和服务能给客户带来的利益来说服客户
- 熟练运用利润的故事和故事版与客户达成一致并有效处理客户异议
- 了解如何通过加强联合执行计划、执行标准和评估保障成功执行

培训对象：销售经理/主任、销售代表、客户服务经理/主任、市场经理/主任/代表等

培训时间与方式：

- o 时间：2天
- o 方式：讲授、练习、角色扮演、案例研讨、讨论与分享



培训内容：

时间	培训内容	培训方法及演练
第一天 上午	第一章：建立新型的合作关系 1, 不同行业客户的特点 2, 客户的业务模式 3, 客户财务指标 财务术语与计算方法 4, 客户的战略	1.学员讨论不同类型客户的特点，探讨需要什么样的服务 2.介绍客户的业务模式及核心驱动因素，学员讨论总结不同类型客户的业务模式三角形 3.介绍客户财务指标，熟悉客户财务术语及计算方法 4.介绍可能的客户战略，学员讨论商超客户的常见策略
第 下午	第二章：客户的思维模式与沟通风格	5. 介绍全脑思维模式，学员练习思维模式判断

一天		<ol style="list-style-type: none"> 1, 四种不同风格的思维模式 2, 客户思维模式判断 3, 不同思维模式的优劣 4, 调整适应不同的沟通模式 5, 全脑漫游及沟通练习 	<ol style="list-style-type: none"> 6.学员判断自己客户的思维模式 7.学员讨论不同思维模式的优缺点及如何调整自己以达到良好的沟通 8.介绍全脑漫游模式，学员进行全脑模式沟通练习
第二天	上午	<p>第三章：与客户有效沟通</p> <ol style="list-style-type: none"> 1, 开场白 2, 提问（漏斗式） <ul style="list-style-type: none"> • 提问的方法及类型 • 问题漏斗 3, 倾听 <ul style="list-style-type: none"> • 倾听技巧 • 无效倾听 4, 建立信任的客户关系 <p>第四章：创建客户需求</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 创建机遇 2. 客户的评估标准 3. 找出解决方案 <ul style="list-style-type: none"> • 找出解决方案 • 找出替代方案 • 制定正确策略四步骤 	<ol style="list-style-type: none"> 1.介绍开场白三要素，学员练习开场白中的开场利益介绍 2.介绍提问的方法及问题类型，重点是问题漏斗，学员练习设计问题漏斗并与学习伙伴对练 3.介绍倾听的方法并进行倾听练习 4.介绍建立信任关系的方法步骤及原则，学员分享建立信任的故事 5.介绍如何将模糊的差距变成清晰的差距陈述 6.学员根据情景案例讨论客户需求并用差距描述公式陈述 7.了解不同客户的评估标准 8.介绍如何找到解决方案及替代方案，学员进行四步脑力风暴练习 9.学员根据提供的不同类型客户情景讨论并制定解决方案
第二天	下午	<p>第五章：与客户达成一致</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 产品及服务的特征与利益 2. 有说服力的演示结构 3. 利润的故事 4. 故事版 5. 处理客户异议 6. 综合演练 <p>第六章：联合执行与评估</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 联合执行计划 2. 执行标准 3. 执行评估 	<ol style="list-style-type: none"> 1.介绍什么是特征与利益，学员进行寻找产品利益练习 2.学员针对自己前述案例中的解决方案突显对客户的利益 3.介绍演示结构，学员利用演示结构组织解决方案演示 4.介绍利润故事，学员练习 5.介绍如何使用故事版提高演示效果，学员创建自己的故事版 6.介绍客户异议的类型及处理方法，学员演练 7.学员按照要求进行综合演练，体现学习效果 8.介绍联合执行管理的核心内容