
销售意识工作坊

一、工作坊背景：

为什么客户近在眼前，员工却时而不加，坐失销售的良机？

是没有意识到，还是没有意愿，亦或是没有能力？

如何有效培养员工的销售意识？

在本次工作坊，我们将引导学员系统化的思考这些问题，并试图找到真相，制定有效的措施来保障整个团队的销售意识！

二、针对学员：核心骨干

三、培训周期：0.5 天

四、工作坊收益：

- 1、 帮助学员深刻剖析销售意识不足的原因；
- 2、 引导学员识别关键时刻，并制定有效销售切入的方法；
- 3、 引导学员制定有效的保证措施，让销售意识真正植入团队。

五、工作坊流程

第一步：达成共识

备注：一个拥有销售意识的团队由哪些特征？如何拥有这样的团队，会发生什么？

第二步：现状描述

备注：现在团队的表现是什么样子的？

第三步：原因分析

备注：分别在认知层面、意愿层面、能力层面进行深度剖析，找到原因

部分销售意识的知识植入

第四步：团队共创

- 1、客户画像
- 2、关键时刻
- 3、恰当切入
- 4、保障措施（保证做，做到位，形成习惯）

第五步：世界咖啡

备注：跨小组分享成功经验

第六步：成果展示
