

情境销售沙盘大纲及讲师简介

【沙盘概述】

传统的培训形式学员专注力差，不感兴趣；培训内容以理论模型为主，实践中受到情境限制难以全部应用；工作中遇到具体问题，还是不会解决。这些困扰，一次解决——情境销售沙盘是一款极富趣味、销售技巧、产品知识、市场信息，综合考验学员信息收集、挖掘生意机会点、销售决策的桌游演练。5分钟就能上手，并全情投入每一道来自本公司真实的销售情境中。在游戏中拼搏、感悟、学习体验，印象不一般的深刻！

【沙盘收益】

组织收益

- ❖ **资源利用最大化**：可于内部循环使用，定制化销售工具包
- ❖ **针对性强**：直接解决实际问题，提升团队绩效

管理者收益

- ❖ **统一规范**团队的销售技能、产品知识和销售语言
- ❖ **清晰了解学员**的个人情况，帮助管理者明确后期的辅导跟进计划
- ❖ 轻松的学习过程，使学员呈现自然状态，**便于评估考核及管理**

学员收益

- ❖ 了解、明确在销售过程中自己的不足之处，从而**针对性的改进和提升**
- ❖ 从教练、其他学员的沟通中**学到更多思路方法**
- ❖ 轻松的学习过程，参与感强，**便于理解和应用**

【沙盘特色】

- ❖ **寓教于乐印象深刻**：题目是销售情境中最多见、最突出、最痛点、最亟待解决现状问题
- ❖ **参与感强更易理解**：将真实销售情境案例设计为三种题型，配合培训师讲解销售流程中的原则和技巧；
- ❖ **解决问题提高双效**：解决业务实际问题，是目前市场中颗粒度最精细的案例型沙盘，提高销售效率和销售效果

【适合人群】

销售岗位，包括销售经理/主管、商务经理，一线销售人员以及与营销相关的市场部人员和 SFE、数据分析等支持类岗位。

【课程纲要】



第一步 访前准备

- ❖ 计划安排
- ❖ 信息知识
- ❖ 工具资料
- ❖ 心态礼仪

第二步 建立关系

- ❖ 问候寒暄
- ❖ 自我介绍
- ❖ 说明来意
- ❖ 总结利益
- ❖ 预约时长

第三步 发掘需求

- ❖ 看、听、问
- ❖ 设计漏斗式探寻

第四步 陈述利益

- ❖ FABE 法则

第五步 处理异议

- ❖ CPLA 流程

第六步 达成协议

- ❖ 识别缔结信号
 - 语言信号/非语言信号
- ❖ 直接缔结和间接缔结
- ❖ 常见的缔结方法

第七步 访后追踪

- ❖ 跟进→总结→归档→回访