



项目型销售与漏斗法流程管理

课程背景

项目型销售流程是销售控制的最佳方式，是销售流程的体系与架构。销售漏斗是项目型销售流程的基础，项目型销售是企业建立的销售标准化的基础。

课程目标

- 建立以客户为导向、以订单为中心的销售管理思路
- 提高客户项目推进的成功率和可管理性
- 提高销售管理效率

课程对象

销售人员

课程时间

2天

课程方式

授课 40%（互动引导）+小组练习 20%+现场模拟演练 40%

课程大纲

第一部分 认识工业品行业

第二部分 工业品项目型销售的定义及基本特征

- 定义
- 基本特征

第三部分 当前销售管理中我们遇到的困惑

第四部分 工业品项目型销售与流程管理系统

- 客户内部采购流程的分析
 - 发现问题，提出需求
 - 研究可行性，确定预算
 - 项目立项，组建采购小组
 - 建立采购标准
 - 招标，初步筛选
 - 确定首选供应商
 - 商务谈判



- 签约
- 项目型销售推进流程分析
 - **里程碑和成功标准**
 - 客户规划与电话邀约（10%）
 - 1) 具体工作内容
 - 2) 本阶段成功标准
 - 3) 行动技巧
 - 4) 工具表单
 - 客户拜访与初步调研（20%）
 - 1) 具体工作内容
 - 2) 本阶段成功标准
 - 3) 行动技巧
 - 4) 工具表单
 - 提交初步方案（25%）
 - 1) 具体工作内容
 - 2) 本阶段成功标准
 - 3) 行动技巧
 - 4) 工具表单
 - 方案演示与技术交流（30%）
 - 1) 具体工作内容
 - 2) 本阶段成功标准
 - 3) 行动技巧
 - 4) 工具表单
 - 需求分析与正式方案设计（50%）
 - 1) 具体工作内容
 - 2) 本阶段成功标准
 - 3) 行动技巧
 - 4) 工具表单
 - 项目评估（75%）
 - 1) 具体工作内容
 - 2) 本阶段成功标准
 - 3) 行动技巧
 - 4) 工具表单
 - 商务谈判（90%）
 - 1) 具体工作内容
 - 2) 本阶段成功标准
 - 3) 行动技巧
 - 4) 工具表单
 - 签约成交（100%）
 - 1) 具体工作内容
 - 2) 本阶段成功标准
 - 3) 行动技巧



4)工具表单

- 销售漏斗法在项目性销售流程管理的具体应用

- 对单个销售项目进度的把握
- 对企业整体销售的把握和预测
- 对企业销售异常的把握
- 对业务员销售工作评估

(全文完)