

海外销售之道

课程背景：

销售人员面对客户的时候，是否存在以下疑问。

- 代理商认为你对他不够关注，仅仅在推销你的产品？
- 你过多关注于你自身的产品，而没有帮助代理商解决问题？
- 代理商老是质疑你的产品，而且对条款非常挑剔？
- 即使成交一单，也不知道后续的结果会怎么样？

课程说明：

《海外销售之道》着眼于海外客户开发与销售，如何提升客户对合作的意愿，愿意购买和使用公司产品，并能够积极进行推广；如何营销自身的产品和服务，使得客户更青睐于该产品，形成良性的循环，最终为企业赢得市场和口碑。

本课程帮你从本质上了解销售艺术，学习海外客户的合作驱动模式，以及后续的服务和支持模式。最后能够赢得客户合作，并最终赢得客户的偏好。

课程收益：

《海外销售之道》可以使营销人员发挥真正的“顾问”功能，改变他们提出问题，谈论产品(服务)的方式。《海外销售之道》能够让营销人员真正成为客户的朋友，是提供信息、分析需求、引导资源，推动项目的达成者。

在本课程中，学员将会学习和掌握销售的理念和思维方式，掌握客户和消费者驱动模式，尤其是作为销售顾问角色发挥应有的作用。

《海外销售之道》将有助于您实现以下目标：

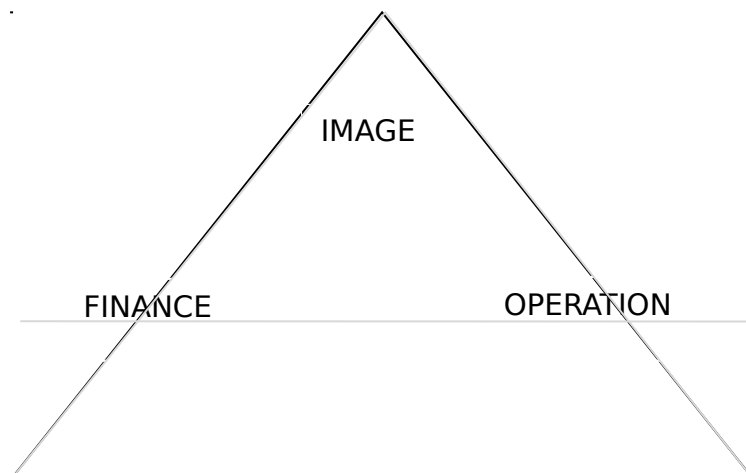
- 更正确的销售理念和思路；
- 学会理解客户，分析客户；
- 掌握客户心理学和影响购买决策的因素；
- 挖掘客户需求，提供适合的解决方案；
- 根据客户的实际，提出给予下游客户的售卖点；
- 以市场为导向，获得客户口碑和品牌形象

课程时间：1天，6小时/天

课程对象：主要面向客户经理、销售经理、售前顾问、销售总监、销售代表等。

课程方式：授课、视频、互动、小组练习、案例讨论等

课程模型：



课程大纲

第一讲：海外销售之道的总体概念

一、明确自身定位（理解自身发展定位）

1. 市场环境分析

- 1) PEST 分析
- 2) 外贸发展趋势

2. 自身竞争定位

- 1) 市场中的分析
- 2) 波特五力模型

3. 我们的优劣势

- 1) 自身的 SWOT 分析
- 2) 客户的 SWOT 分析
- 3) 客户和我的匹配指数

二、获取海外客户的各种渠道

1. 关于海外获客（找对合适的目标客户群）

- 1) 如何寻找你的海外客户？
- 2) 各种获客渠道简介
- 3) 获客渠道的分析和比较
- 4) 海外渠道开发案例分析

2. 把握不同类型客户的需求

- 1) 不同类型客户的需求关注点
- 2) FOI 的运用

第二讲：客户驱动因素（如何才能让客户青睐我司，战胜竞争对手）

一、客户驱动因素

1. 客户驱动因素介绍

- 1) 什么是客户驱动
- 2) 客户驱动模型（FASCAR）
- 3) 理解 FASCAR

2. 客户驱动因素实际案例

- 1) 客户需求实例
- 2) 客户驱动因素
- 3) 如何售卖客户利益

二、客户异议处理

1. 客户异议介绍

- 1) 常见异议
- 2) 各种异议处理分享

2. PLUS 解决方案

- 1) 理解 PLUS
- 2) PLUS 运用案例
- 3) 异议处理游戏演练

第三讲：培养客户忠诚度（让客户和我司建立长期合作关系）

一、客户期望值

1. 管理客户的期望值？

- 1) 如何预测客户的期望值
- 2) 如何引导客户的期望值
- 3) 如何管理并满足客户的期望值

2. 客户的感知

- 1) 客户期望值 VS 客户感知
- 2) 你关注客户的感知吗？

二、客户体验和忠诚度

1、客户购买产品和服务的体验

你打造客户体验了吗？

2、客户的体验峰终

- 1) 你注重峰值了吗？
- 2) 你有效结尾了吗？

3、客户体验和忠诚度

- 1) 忠诚客户的特点
- 2) 忠诚客户的利益

总结 回顾与探讨，理解海外销售之道的要素

一、回顾《海外销售之道》各种要素

- 1. 回顾《海外销售之道》的各个方面**
- 2. 制定个人行动计划**

二、行动计划交流

- 1. 行动计划交流**
- 2. Q&A**