

《看网上云销售实战解析》

讲授专家：李勇

培训对象：1、互联网时代，希望学习云产品创新与运营的人士；
2、企业内与产品销售、开发、营销、服务人士；

课程时间：1天培训(6小时)

课程背景：

- 云时代已然将来临，如何把握好时代的机遇做好云产品销售，云改以及把握 IOT 大爆发的时机，切实做好云，成为运营商再一次掌握产业链话语权的机遇，也引领了崭新的探索。

课程收益：

培训完结后，学员能够：

- ◇ 了解云来临给运营商带来的销售机遇；
- ◇ 了解云产品场景使用；
- ◇ 掌握客户的用户画像；
- ◇ 掌握云产品场景需求挖掘；

课程大纲：

单元	大纲	内容
单元一	云产品创新背景	1、云信息化与政府管理 2、云社会服务融合 3、云信息技术与实体经济融合 4、云信息化与新型工业、城镇化、农业现代化融合
单元二	企业客户的用户画像	1. 用户背景分析 1) 经营定位 2) 商业模式 3) 未来目标 2. 外部环境分析 1) 行业环境 2) 市场环境 3. 内部情境分析 1) 业务情境 2) 组织架构 3) 信息化部署 4. 关键人分析

		<ol style="list-style-type: none"> 1) 岗位决策力 2) 关注重点及合作意向
单元三	如何做到看网上云：场景	<ol style="list-style-type: none"> 1. 深化客户视角：锁定用户画像 2. 聚焦客户视图 <ol style="list-style-type: none"> 1) 了解客户的经营定位和业务目标 2) 从产品视图到客户视图的转变 3) 什么是客户视图：全方位展示客户业务场景的完整视图 4) 从把握需求点到挖掘场景流，对客户业务场景流进行还原并放大其细节情境。 5) 找到应用场景：某项应用最可能被客户使用的所处场景，应用因场景而产生价值。 3. 穿透场景锁定价值： <ol style="list-style-type: none"> 1) 拜访客户探索需求，找谁谈？谈什么？怎么谈？ 2) 划清全流程环节，锁定关键主环节，找准场景关键人 4. 锁定应用价值，用产品与用户共创价值
单元四	确定客户需求价值	<ol style="list-style-type: none"> 1. 是否阻碍了用户的业务流程 2. 是否影响了客户的核心利益 3. 影响角色有哪些，是否影响与平台的进一步合作 5. 是否影响开拓新客户
单元五	做好销售突破	<ol style="list-style-type: none"> 1. 如何做好销售前期准备 2. 如何做好破冰 3. 如何建立客户信任 4. 如何更好的挖掘客户需求 5. 如何针对客户具体场景讲成功案例 6. 如何针对客户情况做需求价值确认 7. 如何做好复盘