

提升你的价值

B 端市场销售赋能训练

主讲：秦超

【课程背景】

在激烈的市场竞争中，企业都明白销售对于企业的重要意义，给予了高度的关注和重点的支持，但往往结果不尽如人意。究其原因，是没有从系统上去理解销售工作，常以点状思维在做工作铺排，其结果自然无法达到满意的效果。在销售工作中，特别是面对 B 端客户市场，首先要具备良好的销售逻辑性和系统性，要从客户的问题和需求出发，以清晰的产品价值逻辑给予客户价值感，再运用辅助的销售技巧推进销售的流程。这才是销售人员应该去系统学习和掌握的方法和能力。

【课程收益】

- 建立销售人员的信念与信心
- 梳理销售的内核与本质，明确 B 端客户的特点，准确把我 B 端客户的需求
- 熟练掌握销售的标准操作六步
- 学会如何向客户呈现价值，推进销售进程
- 学会销售的辅助技巧
- 以营销目标为导向梳理工作价值点，明确团队在销售工作中的促进做用
-

【课程特色】

系统全面的销售流程梳理，丰富详实战技巧学习，快速落位到工作中。讲师具备运营商背景，有非常丰富的 B 端市场实战经验和优异战绩。

培训对象 销售线条员工

培训时间 2 天（6 小时/天）

课程大纲

壹、 为什么要做销售？

1. 销售人员的个人价值
 - 个人目标与工作的关系
 - 销售工作量来源
 - 成为资源的整合者
2. 销售的组织价值
 - 组织生存的根本保证
 - 组织发展的必然选择

视频分享：目标与行动

二、销售到底是什么？

1. 从客户心理分析销售
 - 不安不满 — 欲求 — 行动、决定
2. 销售的核心与本质
 - 需求：销售要解决的核心问题

- 价值交换：销售行为的本质
- 3.业绩提升的四大板块和六项着力点
 - 四大板块：客户数量、转化效率、客单量、复购量
 - 六项着力点：客户准确度、客户数量、产品核心逻辑、销售沟通力、促成能力、客户满意度
- 3. B端客户销售的特点分析
 - B端客户的需求：组织需求个人需求
 - B端客户的内部决策流分析

三、B端客户销售的流程与方法是什么？

- 1.B端销售模型：六步销售法
- 2.步骤一：客户挖掘与准备
 - 客户来源：产业链来源、中间信息来源
 - 准备工作：数据信息收集与分析、关键人分析与策略、销售逻辑策略、个人准备
- 3.步骤二：客户链接
 - 客户的邀约：陌生客户三步邀约法、中间客户邀约法
 - 客户的初次接洽：初洽的目标、初洽三部曲
- 4.步骤三：说明沟通
 - 基于顾问式营销的SPIN+F沟通模式
 - ◇ SPIN 顾问式营销流程
 - ◇ 印证能力：FABE 话术运用
- 5.步骤四：异议处理
 - 异议处理的六步法
 - 典型异议处理示范
- 6.步骤五：促成
 - 促成的时机与信号
 - 促成五法：
 - ◇ 从众成交法
 - ◇ 压力成交法
 - ◇ 惋惜成交法
 - ◇ 选择成交法
 - ◇ 默认成交法
- 7.步骤六：成交及售后服务
 - 成交服务流程
 - 满意度与转介绍
 - 售后关怀与机会探寻

实战演练：销售流程对抗练习

五、如何更高效的辅助实现销售目标？

- 1、客户信任的金字塔模型
 - 个人信任
 - 组织信任
 - 风险防范信任
- 2、关系销售两种模式

- 关系领先型
- 关系深入型

分享：迅速赢得客户共鸣的法则

六、高效工作坊：正确认知公司的销售工作和自身价值点

世界咖啡：

- 销售工作的认知
- 各岗位在销售环节中的价值点
- 团队协作共赢