

# 航海时代

## 销售情境模拟沙盘演练课程

国际 ACI 注册沙盘讲师：魏滨



# 航海时代—销售情境沙盘模拟演练课程

序：“营销无处不在，销售技巧及谈判能力更是取得销售业绩最大化的制胜法宝”，随着培训行业的发展，越来越多样的营销培训课程悄然兴起。为了适应市场及高端客户的更高的需求，传统的讲师授课式的培训形式已经慢慢无法满足客户多元化、趣味化、落地化的培训需求，因此更好的培训形式与客户培训核心内容的完美融合，成为了当今及未来培训行业的主流课程。

《航海时代》情境沙盘模拟课程将战略共识、销售技巧、销售谈判与沙盘模拟互动为一体，在玩与学的过程相互转化，从感性上升到理性的高度，让学员从模拟营销实战中提升市场营销思维，营销谈判能力。

## 【课程背景及流程】

在大航海时代的背景下，沃尔纳斯岛上风帆设备制造如火如荼，逐渐涌现五家规模较大公司，这五家公司各有各的核心技术与产品，为全世界的航运公司提供风帆设备，这五家公司既有竞争也有合作，这个中间就产生了大量交易，为了谋取更高的利润，往来交易过程中，销售谈判，达成共赢，取得利益最大化成为每家公司追逐的目标。本课程模拟五家出身海盗的公司，在残酷的市场竞争中，销售自家产品货原料，购置别家原料或产品，在 10 个销售回合中，看哪一家公司获取最大的利润，成为沃尔纳斯岛上最后的赢家。

学员被分为五家公司（蓝天、海草、红潮、白角、落日航海），每家公司拥有不同资源，最后 10 轮次销售回合结束后，以取得销售利润最多的公司为胜利。

例如：蓝天公司

你们公司透过下列两种方式实现收入：

1.将你们的原材料：蓝色铁扣和蓝色绳索卖给其他公司

## 2.生产特制的风帆设备产品并卖到急需这种产品的市场上

| 你们可以参考风帆设备产品图卡决定生产哪种产品

| 你们可以在任何时间生产任何数量的风帆设备相关产品

| 你们可能会从现场的其他公司采购额外的原材料

| 你们可能会在任何时间从材料供应商那购买蓝色的原材料，只要你们戴着蓝色标识

| 你们每制成一件产品，就可把它卖给市场

| 总共有十个回合（每一回合 10 分钟）

| 产品价值会随着市场回合而变动（市场趋势分析表）

| 原材料不能卖回市场换现金

一、培训对象：市场营销及高级客户代表

二、培训规模：36-42 人为宜

三、授课时间：1 天为宜（模拟销售谈判十个回合）

四、课程目的：

- 战略认知与战略共识
- 营销解析
- 客户心理分析
- 销售谈判技巧

五、课程流程：

在大航海的背景下，沃尔纳斯岛上风帆设备制造如火如荼，逐渐涌现五家规模较大公司，这五家公司各有各的核心技术与产品，为全世界的航运公司提供风帆设备，这五家公司既有竞争也有合作，这个中间就产生了大量交易，为了谋取更高的利润，往来交易过程中，销售谈判，达成共赢，取得利益最大化成为每家公司追逐的目标。本课程模拟五家出身海盗的公司，在残酷的市场竞争中，销售自家产品货原料，购置别家原料或产品，在 10 个销售回合中，看哪

一家公司获取最大的利润，成为沃尔纳斯岛上最后的赢家。

六、课程模式：沙盘演练+情景互动+分组讨论+行动学习

七、课程主要分享内容：

## 第一篇 营销基础知识

### 第一讲 认识市场营销

- ◆ 何谓市场营销
- ◆ 市场认知
- ◆ 先营后销
- ◆ 营销 4P、4C、4R、4S

### 第二讲 消费者购买行为分析

- ◆ 消费者购买行为分析
- ◆ 消费者购买决策过程

### 第三讲 市场细分

#### 3.1 市场细分的概念

#### 3.2 市场细分的依据

#### 3.3 市场细分的作用

#### 3.4 市场细分的步骤

### 第四讲 客户心理解析

六大客户常见心理及应对方式

#### 一. 数字好奇

- ◆ 什么是数字好奇

◆ 数字好奇的妙用

## 二. 成交安全

◆ 什么是成交安全

◆ 成交安全的三大问题

◆ 成交安全的策略

◆ 服从大众原理

◆ 服从权威原理

## 三. 爱占便宜

◆ 客户都爱占便宜？

◆ 爱占便宜的妙用

## 四. 渴望尊重

◆ 客户渴望被尊重！

◆ 渴望尊重的妙用

## 五. 顾全形象

◆ 什么是顾全形象

◆ 顾全形象的妙用

## 六. 个人偏好

◆ 什么是个人偏好

◆ 个人偏好的妙用

## 第五讲 销售 FAB 解析（销售技巧篇）

一、FAB 是什么

二、FAB 的使用

三、FAB 的好处

四、FAB 的重要性

- 五、如何寻找产品的 FAB
- 六、产品 FAB 汇总
- 七、FAB 前提——需求
- 八、如何发掘客户的需求点？
- 九、抓住说 FAB 的时机

## 第六讲 销售谈判

### 第一小节 销售谈判基础知识

- 1、何谓销售谈判
- 2、谈判发生的三个条件
- 3、如何处理冲突-可供选择的方式

### 第二小节 销售谈判实战（谈判前）

- 1、谈判的三大阶段
- 2、销售谈判风格及应对

### 第三小节 销售谈判实战（谈判中）

- 1、创造开场气氛
- 2、探索真实需求
- 3、表明自我态度阐述原则
- 4、注意对方信号
- 5、介绍提案
- 6、分析差异，提出新提案
- 7、鉴别禁忌点和兴趣点
- 8、向他们讲述方案
- 9、冲它们的角度，对让步进行评估
- 10、讨价还价

### 第四小节 销售谈判战术解析

- 1、战术的种类
- 2、面对面的战术
- 3、如何决定使用什么战术？
- 4、客户常用的战术

---

5、反制对方的战术

6、面对面的技巧

7、达成协议的技巧

第五小节 销售谈判实战（谈判后）

1、谈判的三个秘诀

2、谈判后的追踪

3、谈判老手的建议