

教学方法	时间分	课程大纲	模块
内容讲解 · 猜猜看 · 小组讨论 ·	30 分	(开场 (客户方 · 破冰活动 · 研讨公约 · 课程介绍 · ? 讨论：学员面临的挑战是什么 ·	课程导入
内容讲解 · 技巧演示 · 小组讨论及简 · 报 工具：渠道覆 · 盖表	90 分	单元目的：介绍渠道的演变和基本理论，并从 · 整体的分析来决定市场覆盖的策略 什么是渠道 · 渠道的演变 · 为什么生产商/最终使用者需要渠道 · 生产商对于渠道商的重要性，要如何分析 · 经销商需要什么样的生产商 · 活动：制定覆盖策略及渠道覆盖现况 ·	第一单元 JPB 的关键观念
内容讲解 · 技巧演示 · 小组讨论 · 工具：SWOT · 表	120 分	单元目的：从市场环境的分析开始，掌握市场 · 竞争状态，并分析最终购买者的行为，然后制 · 定销售的预测 进行大环境的分析，寻找销售商发展的限制和 · 。机会，用这分析作为经销商管理的基础 竞争者分析的三个步骤 · 消费者分析 · 销售预测与销售目标的不同 · 活动：市场及竞争分析 ·	第二单元 市场分析
内容讲解 · 技巧演示 · 小组讨论 · : 工具 · 经销商启动流 · 程 经销商会议流 · 程	120 分	单元目的：制作 JPB · JPB 的制作流程 · JPB 的结构 · JPB 的实施方式 · : 活动 · JPB 的制作 ·	第三单元 JPB 的制作

<ul style="list-style-type: none"> 内容讲解 • 技巧演示 • 话术准备 • 小组讨论 • 工具：SCP • 三人角色扮演 • 	60分	<p>单元目的：一个好的开场可以让后续的销售拜访更为顺利，在这个单元中教导学员如何设定。一个清楚和明确的拜访目的</p> <p>暖场及转场：这是获得客户信任的第一个接触，要精心设计以建立连接</p> <p>开场的步骤：如何有效开场对销售拜访的结果，有直接及关键的影响</p> <p>策略人物：在客户端，有哪些策略性的人物会影响销售的过程</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 第四单元 JPB 会议的暖场开场
<ul style="list-style-type: none"> 内容讲解 • 技巧演示 • 话术准备 • 小组讨论 • 工具：SCP • 三人角色扮演 • 	120分	<p>单元目的：只是了解客户说的需求，这是不够的！我们还需要知道客户为什么有这个需求，在需求满足后的感觉/价值。更重要的是我们要能够引导客户的需求，到我们的独特能力</p> <p>明确关键能力：关键能力就是独特并有效解决客户问题的能力，这就是引导寻问的方向</p> <p>问题的类型：开放式及限制式，这是最广为了解，却最难以掌握的技巧，但在引导客户的运用是非常重要的</p> <p>前导式提问：透过三个简单回答的问题，让客户进入被引导状态</p> <p>引导式提问：开放型、控制型、确认型</p> <p>活动：前导式及引导式提问的脚本设计</p> <p>创见问题解决的价值</p> <p>互动：创见价值提问的脚本设计</p> <p>活动：角色扮演</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 第五单元 JPB 会议的引导寻问
<ul style="list-style-type: none"> 内容讲解 • 技巧演示 • 话术准备 • 小组讨论 • 工具：SCP • 三人小组讨论 • 	90分	<p>单元目的：在客户挖掘出自己的需求后，销售人员就开始进行展示自己的产品/服务/方案是如何满足客户的需求，展示的时间不能过长，但必须清楚和完整</p> <p>展示方案的时机：大部分销售人员反的错误就是太早于介绍自己的产品。这是一个致命伤。所以，要有方法地判断，何时介绍自己是一个关键</p> <p>连接方案到价值：这是一个搭桥的活动，搭得漂亮，就可以一次到位</p> <p>展示方案的步骤：如何有效展示特色及利益，让客户顺利接受</p> <p>活动：话术的设计及角色扮演</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 第六单元 JPB 会议的展示方案

<ul style="list-style-type: none"> 内容讲解 • 技巧演示 • 话术准备 • 小组讨论 • 工具：SCP、 • 便利贴 三人角色扮演 • 	120分	<p>单元目的：客户不会只接触我们一个供应商，也在事前做过研究，所以对于我们必定有些既有的概念，所以要做出观点统合的动作。通常客户接受我们的程度越高，对于顾虑的提出。也越踊跃</p> <p>竞争分析，预见负面反馈：预期客户可能提出的顾虑，有许多是来自于竞争者的信息，而我们？要如何成功处理</p> <p>活动：收集客户的顾虑顾虑 -</p> <p>获取反馈清单：如何能够顺利处理客户的顾虑，就在这里发生的！处理好，就可以顺利进行。行下一步，如果不行，那就要重新开始</p> <ul style="list-style-type: none"> 明确反馈背后的利益 • 明确反馈类型并回应 • 活动：反馈类型处理练习 • 	<ul style="list-style-type: none"> • 第七单元 JPB 会议的处理 顾虑
<ul style="list-style-type: none"> 内容讲解 • 技巧演示 • 话术准备 • 小组讨论 • 工具：SCP • 三人角色扮演 • 	30分	<p>单元目的：应该以客户为中心地制定后续跟进事项。让客户为我们在他们的公司内部，推动我们的业务</p> <p>转移到达成协议：转移到最后阶段的时机及方式</p> <p>总结客户整体价值：销售拜访的最后一个有力的价值推动</p> <p>提出承诺建议：如何引导客户成为我们在客户公司的内部销售</p> <p>活动：单一技巧的角色扮演或全套的角色扮演</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 第八单元 JPB 会议的赢得 承诺
13小时 0分	总课时长度		