

解决方案的价值销售技巧

课程目标

- 提供策略，技巧，架构和工具帮助销售人员自信地，成功地销售解决方案的价值
- 克服销售价值的挑战
- 帮助客户从价值的角度来看我们提供的解决方案，而不是用价格的角度
- 对客户提出一份"价值分析工作表"，准确地计算出解决方案的投资回报率。让客户的项目负责人，能够有效向主管汇报我们解决方案的价值

课程大纲

第一单元 价值销售的基本原理

- 价值销售的定义
- 讨论我们能带给客户哪些价值
- 小组讨论：价值销售机会

第二单元 创造客户价值的机会

- 定义“价值”
- 介绍识别客户价值机会的三种方法
- 设计定性问题和定量问题
- 如何向客户高层进行价值销售，发展客户中的教练
- 角色扮演

第三单元 计算价值

- 价值销售的步骤
- 用“SCORE”来识别客户的价值
- 介绍"价值分析工作表"
- 小组活动：量化价值的案例研究
- 总结量化价值的黄金法则

第四单元 销售并呈现价值

- 规划价值简报的重要性
- 价值简报规划工具
- 小组活动：进行销售价值价值的简报

第五单元 客服客户的顾虑

- 客户顾虑的种类
- 客户顾虑的处理步骤
- 角色扮演

目标学员

项目销售经理、解决方案销售代表、大客户销售代表、大客户销售经理、销售经理

课程长度：

二天（7小时/天）