

---

## 概述

区域销售的特色是熟客的生意挖掘及生客的关系建立。总之，关系是属于长期经营，而非短期的生意冲刺。因此，传统的 2B 销售方式就显得很突兀了！

首先要了解客户是如何思考和决策的，要能够站在客户的角度来思考他们是如何判断的。

能够在成交第一笔生意后，还能够不断销售其他的产品及服务。

而销售的过程中，时间管理是重中之重。

## 学习流程

在课程中，学员将通过不同形式学习活动，来学习以下课题：（这些活动将包括小组与全体讨论、个人与结队练习等…）

- 了解客户是如何做出决策的。并能够看到可以开发的机会
- 如何能够快速建立及维持信任关系
- 能够挖掘客户的三层需求
- 能够专业推荐产品及服务，以获取客户的兴趣
- 销售人员的最重要的资源就是他们的时间，销售人员如何能够有效的行程安排，做好他们的时间管理

[Redacted Title]			
模块	课程大纲	时间分	教
课程导入	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 开场（客户方）</li> <li>• 破冰活动</li> <li>• 研讨公约</li> <li>• 课程介绍</li> <li>• 讨论：学员面临的挑战是什么？</li> </ul>	30分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容</li> <li>• 猜猜</li> <li>• 小组</li> </ul>
第一单元 购买心理学	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：了解客户的购买心理，掌握客户购买的动机</li> <li>• 销售的定义：帮助客户做出决策与采取行动的过程</li> <li>• 三种购买的原因：改善、追求、避险</li> <li>• 客户的决策过程</li> <li>• 活动：潜在客户的特征</li> </ul>	90分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容</li> <li>• 技巧</li> <li>• 小组</li> </ul>
第二单元 建立信任	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：获得客户的信任是销售成功的重要基础，如何使用正确技巧获得客户就显得非常重要。</li> <li>• 建立信任的方法：经验、组织、推荐、你</li> <li>• 聆听技巧：聆听和寻问</li> <li>• 五种助语的使用</li> <li>• 暖场技巧</li> <li>• 活动： <ul style="list-style-type: none"> <li>- 让学员熟悉助语的用法</li> <li>- 暖场的练习</li> </ul> </li> </ul>	45分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容</li> <li>• 技巧</li> <li>• 小组</li> <li>• 二人</li> </ul>
第三单元 挖掘客户需求	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：如何激发客户的需求</li> <li>• 需求开发的金字塔：三个层次</li> <li>• 需求开发的过程</li> <li>• 客户的回应及引导</li> <li>• 如何激励客户的兴趣</li> </ul>	90分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容</li> <li>• 技巧</li> <li>• 话术</li> <li>• 小组</li> </ul>

<p>第四单元 展示方案</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 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</li> <li>• 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。</li> <li>• 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。</li> <li>• 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？</li> <li>• 活动：话术的设计及角色扮演</li> </ul>	<p>90分</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容</li> <li>• 技巧</li> <li>• 话术</li> <li>• 小组</li> </ul>
<p>第五单元 区域及时间管理</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：帮助销售人员掌握客户拜访的管理以提高工作效率</li> <li>• 销售区域的定义</li> <li>• 设定销售区域的原因</li> <li>• 区域及时间管理循环</li> <li>• 行程及路线</li> <li>• 区域客户评估</li> <li>• 活动：分析及设计区域管理计划</li> </ul>	<p>45分</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容</li> <li>• 技巧</li> <li>• 话术</li> <li>• 小组</li> </ul>
	<p>总课时长度</p>	<p>6</p>	

