

| 销售过程研讨会 | | | |
|--|------|--|--------------------------------|
| 教学方法 | 时间分 | 课程大纲 | 模块 |
| <ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 猜猜看 • 小组讨论 | 15分 | <ul style="list-style-type: none"> • 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 |
| <ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 工具介绍 • 小组讨论 | 90分 | <ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：销售的工作不是一次性，而是多次的拜访所产生，而销售过程是从接触到成交的过程，清楚的销售过程可以确保销售活动的进行。 • 明确及定义销售阶段 • 明确不同阶段的可验证结果 • 活动： <ul style="list-style-type: none"> - 定义销售阶段及可验证结果 | 第一单元 定义销售过程 |
| <ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 工具介绍 • 小组讨论 | 90分 | <ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：在每个阶段中，所从事的销售活动皆不同，也需要不同的指标来进行管理。 • 明确在不同的销售阶段中，不同的销售活动 • 在不同的销售阶段需要有不同的指标来进行管理 • 活动： <ul style="list-style-type: none"> - 定义销售活动及指标 | 第二单元 销售活动及指标 |
| <ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 工具介绍 • 小组讨论 | 105分 | <ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：在销售的推动中，资料的提供是必须的，所以要提前整理与优化 • 检讨现有的销售材料及资料 • 明确现有的销售材料 • 明确欠缺的销售材料 • 活动： <ul style="list-style-type: none"> - 整理及优化销售材料 | 第三单元 整理销售材料 |
| <ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 角色扮演 • 反馈活动 | 90分 | <ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：将前面整理出的资料，做情境的模拟，如何运作和与客户的互动 • 各组角色扮演在客户处的情 • 活动：角色扮演 | 第四单元 销售阶段情境 |
| 6小时30分 | | | : 总课时长 |
| 上下午各一场 15分钟休息 个小时 1 | | | : 休息时间 : 中饭时间 |