

# 《解决方案销售体系》

## 打造高绩效的解决方案销售体系

主讲：许婷婷

### 【课程背景】

在你企业购买产品的客户，仅仅购买的是产品本身吗？一个企业的核心竞争力往往不是产品，而是你提供的整套解决方案。

很多企业在前期的目标客群画像梳理，到客户开发的手段，再到找到关键人和决策人，提交方案等关键环节缺乏专业的流程和工具，导致很多销售机会半途而废，无法推进。还有很多企业最大的痛点是只有极少数销售非常厉害，很难复制出批量的销售人员，新销售人员往往很难在短时间内拿下订单，造成了公司资源的几大浪费。

那么什么是解决方案呢？什么又是解决方案销售呢？如何才能建设一套适合自己企业的解决方案销售体系呢？

解决方案销售体系是 Tina 教练在辅导了数百家企业过程中，结合专业的理论体系，逐步整理出来的一套销售体系。不仅能够帮助企业建设完整的销售系统，还能建立销售管理的系统，通过科学的销售预测和销售数据管理，帮助企业提高销售转化，提高销售管理效率。

### 【课程收益】

- 掌握解决方案销售的九大原则，打造解决方案销售的基础信念；
- 一张图画出量身定制的解决方案销售路径图；
- 客户开发阶段的 8 大要点：拜访前的准备、如何激发客户早期兴趣、如何定义客户痛点和愿景目标；
- 抓住活跃机会的 3 大能力，高效转化；
- 控制销售流程的 4 个技巧；
- 9 宫格提问挖掘痛苦和建立构想的提问方式；
- 掌握结案技巧。

**【课程特色】** 干货，实操；科学，逻辑清晰；实战，学即能用；投入，案例精彩

**【课程对象】** 总经理、销售副总、销售总监、销售经理、客户经理、销售员

**【课程时间】** 2 天（6 小时/天）

### 【课程大纲】

#### 一、什么是解决方案销售？

##### 1. 为什么要做解决方案销售体系？

- 1) 理解解决方案的定义；
- 2) 定义解决方案销售体系；
  - i. 分组讨论，一套销售体系需要哪些部分构成？
  - ii. 根据讨论得出解决方案销售体系的构成部分；
  - iii. 头脑风暴每个构成部分需要哪些内容支撑？

#### 二、解决方案销售的 9 个原则

1. 原则一：痛则思变；
2. 原则二：痛苦会遍及；
3. 原则三：先诊断，后开方；
4. 原则四：客户的需求分为 3 个层次；
5. 原则五：区分活跃机会和潜在机会；
6. 原则六：先入为主，设定需求，让自己变成客户的首选公司
7. 原则七：你无法销售给无购买决策的人
8. 原则八：购买者的关注点随时间而变化

## 9. 原则九：成功销售的公式

### 三、如何一张图画出解决方案销售路径图

1. 分析本公司销售路径的关键节点；
2. 拆分步骤，定义步骤目标和负责人；

### 四、如何创造新机会？

1. 做好拜访前的规划和准备；
  - i. 拜访前的规划；
  - ii. 解决方案销售工作辅助工具（关键人物表，痛苦链，价值主张）
2. 如何激发客户兴趣？
  - i. 客户开发的基本原则；
  - ii. 客户开发的方法；
3. 销售开场白的设计
4. 定义痛苦或关键业务问题
  - i. 拜访客户的7步框架（第一次会面的详细步骤）
    - a) 第一步：建立自然好感
    - b) 第二步：说明拜访目的、公司定位说明及公司介绍、分享相关参考案例、过渡到“让对方承认痛苦”
    - c) 第三步：让对方承认痛苦
    - d) 第四步：了解客户需求（先诊断，后开方、九格构想创建模型）

### 五、如何抓住活跃机会？

1. 准确认知竞争机会；
2. 确定是否参与竞争的五个原则；
3. 如何找出与竞争对手的差异化？
4. 如何给客户重塑购买构想？

### 六、如何控制购买流程？

1. 如何跟决策者沟通，建立购买构想？
2. 控制购买流程就等于获胜；
3. 达成最后协议。

### 七、如何解决方案销售管理系统？

1. 如何建立销售漏斗？
2. 建立关键机会检查清单；
3. 如何进行销售团队辅导？
4. 如何打造销售自动化的团队？