

《数据驱动业绩增长》

高薪销售必备的数据提效技能

主讲：吕娜

【课程背景】传统的销售人员在对潜在客户跟进的过程中，基于个人判断自行选择与潜在客户进行对话。有关每个潜在客户的兴趣，确定他们是否是一个理想的客户，考验并依赖销售个人认知与判断能力。成交一个客户并不难，难的是将偶然的成交，转变成必然的成功路径。数据思维就是武装一线团队的绝佳武器，掌握了好的方法之后，进行有思路、有方法、有工具的全员复制，才能让个人冠军变成团队冠军，打造一只具有数据思维的销售铁军，快速实现企业目标。

本课程从业务实际应用场景出发，提炼梳理四大业务场景（目标管理、客户管理、渠道管理、产品价值呈现）的数据提效方法，将理论与实战相结合，确保学员掌握实施落地的系统方法，助力企业/销售等一线业务人员，切实解决经营过程中遇到的实际问题。

【课程收益】

- 了解数据思维对企业/销售个人的重要意义，推动企业数据化能力进阶
- 学会将数据应用于实战的方法，助力销售切实解决实际问题，为业绩提效
- 掌握3种常用数据方法，系统学习如何利用数据思维为目标管理、客户管理、渠道管理、产品价值呈现四大核心场景提效，推动相关人员优化工作思路与方法

【课程对象】企业基层管理者、运营、营销、销售体系全员

【课程时间】3小时（0.5天）

【课程大纲】

一、为什么 Top Sales 都具有数据思维？

1、数据思维让销售策略更科学严谨

2、数据思维让销售节奏变得更可控

二、如何将数据思维应用在销售工作中，驱动业务提效？

1、目标管理：用数据思维拆解目标，高效完成销售任务

➤ 方法：目标拆分法

➤ 应用案例1：业务目标拆解与实施落地

附：阿里巴巴国际站业绩拆解

➤ 应用案例2：业务波动原因排查

2、客户管理：用数据思维进行客户分类，提高销售线索精准度

➤ 方法1：标签分层法

➤ 应用案例：销售线索盘点

➤ 方法2：象限交叉法

➤ 应用案例：老客户营销增值

附：美团广告业务的象限交叉分层示例

3、渠道管理：用数据思维优化转化路径，无限提升转化效率

➤ 方法：漏斗分析法

➤ 应用案例：获客渠道筛选与优化

三、如何将数据思维应用在产品价值呈现上，提升转化效率？

1、产品价值要算出来，测出来，展出来

2、金牌销售要站在客户经营视角，帮客户算清楚一笔账