

项目型销售与漏斗法流程管理

课程背景

项目型销售流程是销售控制的最佳方式，是销售流程的体系与架构。销售漏斗是项目型销售流程的基础，项目型销售是企业建立的销售标准化的基础。

课程目标

1. 建立以客户为导向、以订单为中心的销售管理思路
2. 提高客户项目推进的成功率和可管理性
3. 提高销售管理效率

课程对象

销售人员

课程时间

2天

课程方式

授课 40% (互动引导) +小组练习 20%+现场模拟演练 40%

课程大纲

第一部分 认识工业品行业

第二部分 工业品项目型销售的定义及基本特征

一、定义

二、基本特征

第三部分 当前销售管理中我们遇到的困惑

第四部分 工业品项目型销售与流程管理系统

一、 客户内部采购流程的分析

1. 发现问题，提出需求
2. 研究可行性，确定预算
3. 项目立项，组建采购小组
4. 建立采购标准
5. 招标，初步筛选
6. 确定首选供应商
7. 商务谈判
8. 签约

二、 项目型销售推进流程分析

里程碑和成功标准

1. 客户规划与电话邀约（10%）

(1) 具体工作内容

(2) 本阶段成功标准

(3) 行动技巧

(4) 工具表单

4. 客户拜访与初步调研 (20%)

(1) 具体工作内容

(2) 本阶段成功标准

(3) 行动技巧

(4) 工具表单

5. 提交初步方案 (25%)

(1) 具体工作内容

(2) 本阶段成功标准

(3) 行动技巧

(4) 工具表单

6. 方案演示与技术交流 (30%)

(1) 具体工作内容

(2) 本阶段成功标准

(3) 行动技巧

(4) 工具表单

7. 需求分析与正式方案设计 (50%)

(1) 具体工作内容

(2) 本阶段成功标准

(3) 行动技巧

(4) 工具表单

8. 项目评估 (75%)

(1) 具体工作内容

(2) 本阶段成功标准

(3) 行动技巧

(4) 工具表单

9. 商务谈判 (90%)

(1) 具体工作内容

(2) 本阶段成功标准

(3) 行动技巧

(4) 工具表单

10. 签约成交 (100%)

(1) 具体工作内容

(2) 本阶段成功标准

(3) 行动技巧

(4) 工具表单

三、 销售漏斗法在项目性销售流程管理的具体应用

1. 对单个销售项目进度的把握
2. 对企业整体销售的把握和预测
3. 对企业销售异常的把握
4. 对业务员销售工作评估

(全文完)