

销售人员的结构性思维与价值呈现

- 赋能销售人员学习方案

【课程背景】：

您在工作中是否遇到过如下场景？

- (1) 您的客户跟您说了 10 分钟，但是你仍然搞不懂他的问题在哪里？
- (2) 为见客户你做了几十页 PPT，信息量丰富但是客户却一片茫然，如何进行修改？
- (3) 跟客户介绍产品，说了很多，客户却不买账？

没有要点、杂乱无章的思路往往都缺乏说服力，甚至会降低组织运营的效率。上述情景当中，如果当事人可以熟练运用系统性思维高效表达，上述问题就可以迎刃而解。而这种思维训练对于一个销售人员来说格外重要，可以从根本上重塑销售人员的沟通能力。

【课程目标】：

- 提升销售员工的思维能力：学会从客户的角度思考
- 提升销售人员的沟通效率：有效表达和说服
- 建立团队统一的思维和语言平台：提升团队沟通效率。

【课程形式】：

课堂讲授 + 引导技术 + 案例讲解 + 互动讲解

【课程大纲】：

《结构性思维与价值呈现》课程大纲

开场热身：结构性思维在生活中的闪现

为什么对方听不明白我的话？

什么样的内部沟通才是有价值的？

一. 搭建思维的结构体系

1、理清我的思维——结构性思维表达的 4 个基本特点

- (1) 结论先行，要点明确
- (2) 上下对应，有理有据
- (3) 分类清楚，条理分明
- (4) 逻辑排序，主次有别

2、辨别他人的结构——结构性思维接收信息的 4 个步骤

- (1) 识别：识别信息中的事实与个人观点或判断
- (2) 对应：找到事实与观点的对应关系
- (3) 结构：画出信息之间的关系图
- (4) 表达：用尽量简洁的语言（一句话）概括主题

3、解释关键词，把事情说明白

- (1) 关键词的名人名企应用
- (2) 技术人员避免专业术语
- (3) 关键词助力企业创新

二、纵向思维，上下自如

1、自上而下 – 有理有据的表达观点

- (1) 摸清背景和现状
- (2) 避免调入的陷阱
- (3) 设想对方的问题

小组讨论：客户（销售）会提出什么样的问题？

- (4) 最有力量的回答

2、自下而上 – 有价值的观点呈现

- (1) 概括总结自己的观点
 - A. 收集信息——头脑风暴
 - B. 明确分类——寻找共性
 - C. 概括总结——明确要点
 - D. 合理排序——理性描述
- (2) 有价值的观点呈现
 - A. 从对方利益出发，立场鲜明
 - B. PPT 呈现时的价值突出
 - C. 价值表达 – 包装“卖点“
 - D. 煽情表达 – 打动人心

三、横向思维，逻辑之美

1、演绎法：如何精准说服

- (1) 标准式：你要什么，我有什么，你需要我
案例研讨：联想赢单的秘诀
- (2) 常见式：问题解决思路
- (3) 演绎法在工作和生活上的应用

2、归纳法：如何汇报

- (1) 时间结构
- (2) 重要性结构
- (3) 要素结构
- (4) 分类标准：MECE 原则

四.序言结构——完美表达的大门

1、让别人带着兴趣倾听：序言的要素

- (1) 背景
- (2) 冲突
- (3) 疑问
- (4) 解答

2、常见的序言结构