

# 有效销售技巧梳理和训练

## ---销冠崛起

销售的过程不是简单的拿到订单，而是要将千辛万苦拿回来的订单按照客户的期望和要求完整的交付出去，并按照约定把该收的钱全部收回来，只有做到这些，才是一个完整的“有效销售”。

销售人员如何才能实现“有效销售”呢？从市场定位的细分到客户选择再到匹配的解决方案，最后回归到团队的交付能力；这一切都需要销售人员根据企业的实际经营能力和所处的实际状态来设计和规划。现实工作中，很多销售人员一边抱怨市场残酷的竞争而导致可以争取到的订单不易，一边在咆哮好不容易从“虎口夺牙”中抢来的订单居然不能准时交付又或者达不到客户的质量和使用要求。这是企业的常态，也是众多销售人员的现状。

一个优秀并高效的销售人员就是要在复杂的市场竞争中，精准找到并匹配出合适的客户群体，通过高超的销售技巧争取拿到订单。同时在内部的交付竞争中可以合理的通过自身的努力和协同来完成客户的不同需求和潜在要求，这才是真正的“有效销售”。

### ● 课程大纲：

- 一、你会是下一个销冠吗？
- 二、客户从哪里来；
- 三、市场和客户规划及竞争定位；
- 四、建立自己的客户开发推进模型；
- 五、组建“自己”的交付团队。

### ● 课程内容：

## 一、你会是下一个销冠吗？

- 1、理解市场竞争中的有效销售；
- 2、销冠成长路上的 10 只“拦路虎”；
- 3、接受与客户在销售过程的“不平等”；
- 4、销冠的 4 个基本素养。

## 二、客户从哪里来；

- 1、第一次见面不空手；
- 2、专注细分行业和领域；
- 3、从产品导向到客户导向；
- 4、真诚的前提是利益共享；
- 5、陪着客户一起成长；

## 三、市场和客户规划及竞争定位；

- 1、我们的核心竞争力；
- 2、精准客户（市场）的定位；
- 3、确定自己的市场开发目标和计划；

## 四、建立自己的漏斗型客户开发推进模型；

- 1、设计自己独特并匹配的漏斗型客户开发模型；
- 2、设定漏斗型业务开发模型推进的目标；
- 3、定期优化漏斗型客户开发模型；

## 五、组建“自己”的交付团队。

- 1、客户开发团队；
- 2、客户支持团队；

3、方案设计团队；

4、产品交付团队；

5、订单交付团队。