



TOB 销售拜访高手之路

---让每一次拜访都高效

业绩和客户满意度。课程内容涵盖 TOB 销售核心理念、客户需求分析、信任建立、说服、承诺获取，异议处理及成交技巧等关键环节。

【培训形式】

讲师面授+课堂练习

【核心思想】

《TOB 销售拜访高手之路》销售技巧的核心思想是以客户为中心，通过深入了解客户需求，提供专业建议和定制化解决方案，帮助客户解决问题、实现目标，从而建立长期信任关系，达成双赢的销售结果。其核心思想可以概括为以下几点：

■ 以客户需求为导向

顾问式销售强调从客户的角度出发，关注客户的真实需求和痛点，而非单纯推销产品。销售人员通过提问和倾听，挖掘客户的潜在需求，找到问题的根源。

■ 提供专业建议与解决方案

销售人员扮演顾问角色，利用专业知识和经验，为客户提供有价值的建议和量身定制的解决方案，帮助客户实现目标或解决问题。

■ 建立信任关系

顾问式销售注重与客户建立长期信任关系，而非一次性交易。通过真诚沟通、专业能力和可靠服务，赢得客户的信赖。

■ 创造客户价值

销售的核心是为客户创造价值。顾问式销售通过解决客户问题、满足需求，帮助客户实现业务增长或个人目标，从而体现产品或服务的真正价值。

【课程内容】

导论：课程导入

第一节：销售到底为订单贡献了什么？

第二节：销售人员销售维度定位

第一章：拜访准备

导言：无准备不拜访

- 第一节：知识准备
- 第二节：目标准备
- 第三节：形象准备
- 第四节：信息准备
- 第五节：销售辅助物准备

第二章：拜访开场

导言：好的开场是成功的一半

- 第一节：亮身份+切话题
- 第二节：再介绍+立人设
- 第三节：表来意+明利益
- 第四节：控时间+求允许

第三章：拜访中场

导言：以客户需求为中心

- 第一节：挖需求点——清晰、完整、有共识
- 第二节：说卖出点——说生动、说唯一
- 第三节：说买入点——有形利益/无形利益、组织利益/个人利益、利益/风险
- 第四节：说证据点——荣誉见证、客户见证、实物见证、现场见证

第四章：拜访收场

导言：让客户自己推动订单

- 第一节：重提利益
- 第二节：获取承诺
- 第三节：异议处理——处理怀疑、处理误解、处理缺点

第五章：拜访难点

导言：客户不关心是最困难的拜访

- 第一节：坐下来
- 第二节：巧提问
- 第三节：处理不关心——SPIN 法则

终章总结：销售到底为订单贡献了什么

【讲师介绍】刘坚强老师

- 北京外国语大学英语专业硕士研究生
- 中国外运华中有限公司管理培训生、部门经理
- 海信日立空调营销股份有限公司培训中心讲师
- 上海快课研究院 TTT 内训认证教练员、英语专业八级
- 中华讲师网（2024 中国企培业 TOP10 培训服务商机构）认证讲师
- 擅长方案呈现技巧、销售拜访技巧、商务营销礼仪、DISC 风格营销



1、培训理念与风格

- 每次培训学员如果没有笑就是培训师的失职
- 每次培训如果没有课前学员调研就是培训师的失职
- 每次培训如果没有场景模拟与学员训战就是培训师的失职
- 每次培训如果没有交付学员可落地的实用工具就是培训师的失职
- 每次培训如果没有办法改善或解决某个实际业务场景中的问题就是培训师的失职
- 其他方面培训师都可以凑合

2、工作经历：

作为大客户经理，从事销售工作 7 年，曾负责某世界 500 强企业在华铁矿石进口业务的业务代理及关系维护，年进口量突破 2000 万吨，积累了大量客户维护及销售经验，荣获“山东省外经贸最佳绩效能手”。

作为培训讲师，4 年来负责全国 42 个分公司 TOB 业务技巧类课程的落地，授课上百场，积累了大量一线案例与教学经验，获得学员一致好评，在岗期间荣获公司“最佳风采讲师”。课程方法经过上千名销售工程师、经理和项目的锤炼，证明是一套可复制的、高效的、高价值的销售方法，能够在课程结束后进行验证并持续作为参考工具发挥价值。