

做习惯的事情解决生存的问题 做不习惯的事情解决发展的问题



TOB 提案呈现大片课

一刻钟 一千万

讲师：刘坚强

【课程综述】

每个提案呈现都应该做成大片！

每个 TOB 销售人员都应该争取成为一名提案呈现大师！

面对日益加剧的同质化竞争，市场已经从以前每个人都可以分到一杯羹的增量市场逐渐转变成了赢者通吃，僧多粥少的存量市场的残酷角逐。

设想，面对好不容易获取信息并跟进的一个大型项目，公司经过前期的品牌植入、需求沟通、方案设计、关系运作，克服千辛万难进入到最终方案展示与客户评审环节，结果却因为现场方案讲解与呈现效果不理想，而最终与订单擦肩而过，这会多么令人痛心！如果是在项目初期丢单尚且不足为惜，因为此时综合成本较小，而如果在项目后期丢单，公司与销售往往已付出了不亚于最终赢单友商的巨大时间成本、人力成本和经济成本，但收获的结果却与友商“差之毫厘，谬以千里”！

更重要的是，在目前的市场环境下，项目前置同样非常关键，如果能在项目前期向客户做有针对性的方案呈现，那么就可以更早在客户心智中建立品牌优势，增加溢价空间，钉下“只有它行！”的钉子！

因此，保证方案呈现的效果是销售人员必须要完成的任务！

本课程的目标是希望帮助销售团队建立一套完整系统的提案呈现方法论，让现场方案的讲解有效、可控，用十五分钟撬动百万、千万订单！

适合人群：

苦于个人业绩压力

渴望更新认知层次

迫切需要提升高端化产品销售额

因为水平过于高超

【核心思想】

提案呈现大片课认为：

- 提案呈现不是一场不可控的赌博，而是刻意设计出的临门一脚
- 提案呈现不是一场单打的个人秀，是团队协作精神的高度浓缩
- 提案呈现不是一次品牌宣贯 PPT，不是一份产品样册展示，而是高度定制化的专属品
- 提案呈现必须是以客户需求为中心、对关键听众进行有影响力的内容设计
- 提案呈现必须是在前期我方劣势的情况下，有能力将我方扭转为优势
- 提案呈现必须是在前期我方优势的情况下，有能力扩大优势，甚至屏蔽竞争

【培训形式】

【辅助工具】

讲师面授+学员课堂训战

提案呈现评判标准打分表+提案呈现框架一指禅

【课程内容】

导论：课程导入

- 一、一个 15 分钟的提案呈现撬动千万地产订单
- 二、每个 TOB 大单都应该做提案呈现
- 三、99%的 TOB 销售都缺乏刻意的呈现训练
- 四：把提案呈现做成大片

第一合：大片开场

引言：自信开场 链接信任

- 一、大片开场的形象
- 二、大片开场的心态
- 三、大片开场三句话（CBA 法则）

第二合：大片中场

引言：锚定需求 链接价值

- 一、痛点聚焦讲挑战——锁定关键听众
- 二、展示稀缺讲不同——屏蔽竞争选项
- 三、场景迁移讲深刻——具象客户利益（SPFABE 法则）
- 四、强化信任讲见证——企&客双背书

第三合：大片收场

引言：递进结尾 链接承诺

- 一、回顾——满载获得感
- 二、联想——浮现故事感
- 三、升华——溢出高级感
- 四、呼吁——1 句话推动订单

第四合：大片互动

引言：处理心情 链接情感

- 一、较别的品牌你有何优势？——竞对异议处理 4 步骤
- 二、有点贵能不能再便宜点？——价格异议处理 4 步骤
- 三、异议处理的王炸——助销工具

第五合：大片彩蛋

- 一、快速成片技巧——DeepSeek + Kimi
- 二、时间控制技巧——摆闹钟
- 三、视觉冲击技巧——写大字
- 四、先声夺人技巧——抢顺序
- 五、专业强化技巧——定三角
- 六、语言生动技巧——强类比

七、表达流畅技巧——说三点
第六合：场景模拟实践与总结 好提案像大片

【课程建议】

- 如果你正在准备一次重要的方案呈现……
 - 如果你为登台呈现和讲解方案而发愁……
 - 如果你不知道如何与初次见面的台下听众建立信任……
 - 如果你不知道讲什么内容可以吸引听众……
 - 如果你不清楚如何对客户的提问进行回答……
- 这门课程将是你的首选……

【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。

