

## 《策略附加值营销》课纲

### 课程背景

销售--世界上最有可能白手起家的工作，在当今社会随着生活成本的日渐增加，销售作为理论上最高收入的职业，受到前所未有的追捧，同时也带来了前所未有的挑战。

急切的情绪，表达了销售人员对于达成销售任务，追求营销业绩的强烈渴望。然而这些情绪却是销售过程中问题层出不穷的根源所在。因为我们没有空闲平静下来仔细梳理销售流程，研究在售产品，分析客户群体，制定销售策略。长此以往可能会引发更多潜在的问题

### 课程目标

- 站在管理者的高度放眼市场全局，制定适合自己、高屋建瓴、宏观把握的销售策略，并应用到实际中
- 围绕产品作为根本出发点，分析市场，深挖卖点。学会如何“从萝卜里找出人参的价值”
- 提升销售信心，感受销售带来的乐趣，从而树立“没有不好的产品，只有不合格的销售者”的理念，并通过实际演练证明只要策略得当，任何客户都可以突破

课程时长	一天
课程大纲	<p><b>第一部分：重新认识你的产品</b></p> <p>1) “知己知彼，百战不殆”。在开始销售之前是否清楚自己的产品产生的背景，在市场的定位，跟同行产品的优劣势在哪里。我们应该如何将自己的产品分类</p> <p>2) 活动：用 XX 分析法，分析我们的产品</p> <p>3) 讨论分享：我们的产品在市场中的地位以及口碑如何</p> <p>4) 根据多种类型将产品进行分类</p> <p><b>第二部分：确定策略附加值的类型</b></p> <p>1) “未战而庙算胜者，得算多也”。根据产品的分类，确定相应的产品策略附加值的形式，以及每种形式的实战要点分析</p> <p>2) 什么是策略附加值</p> <p>3) 策略附加值都有哪些</p>

4) 实战案例：从实战案例中你感悟道有哪些策略附加值的存在

5) 研讨分享：如何将策略附加值应用在我们的产品中

### **第三部分：策略附加值的实战应用**

1) “行百里者半于九十”知道不等于会用，在实战中如何活学活用各种策略附加值

2) 实战演练：应用策略附加值完成实战销售演练

3) 研讨分享：如何能让我们的语言更有诱惑力

4) 根据客户选择不用的销售技巧

5) 实战演练：根据提供的客户类型，选择不同的销售技巧并搭配不同的销售策略完成实战演练