

《政企大客户解决方案销售方法论与技巧》

主讲：罗火平

【课程背景】

- 客户总说不需要，没需求；
- 客户需求表述不清，变来变去；
- 报价时小心翼翼，再低客户都嫌贵；
- 今天让出方案、明天让出报价，总被客户牵着走；
- 产品同质化严重，竞争激烈，如何建立差异优势；
- 客户对您提供的产品/服务/解决方案总是将信将疑；
- 客户不认同方案价值，就是觉得太贵了，只好降价；
- 如何从卖产品转型卖解决方案和价值，如何实现销售规模复制和团队的业绩提升。

客户越来越专业，需求越来越复杂，产品同质化。特别是无形产品和解决级方案的销售，必须在建立信任的基础上，深刻理解客户需求，将自身优势与客户需求做出精准对接，经过诊断分析客户业务现状，通过应用愿景呈现方案效果，通过量化客户的投资与回报，量化解决方案为客户创造的价值，从而赢得客户对方案和公司的认同。

解决方案销售，经过全球超过 1,000,000,000 名销售人员验证过的方法论！IBM，汉高，马士基，安捷伦，华为共同推荐的销售方法论！

【课程收益】

通过集中研讨培训，参训学员将得到以下收获：

- 认知以客户为中心的销售流程
- 识别客户决策角色不同的目标
- 以情景知识开发销售应用工具
- 建立解决方案沟通模型和框架
- 基于客户共识梳理并制作方案
- 基于业务诊断方案的价值计算

《政企大客户解决方案销售》

- 与客户共同形成投资回报分析
- 利用价值等要素进行商务谈判
- 应用成功案例进行新商机开发
- 获得销售管理体系建立的基础

【课程特色】

采用引导讲授+案例研讨+情境演练相结合的授课方式，以学员销售中的真实案例为原型，通过流程步骤指引，指导学员应用丰富工具，制作相应销售工具和解决方案，通过小组呈现，使学员全身心投入，体验和感悟新解决方案销售的魄力和威力。

【课程对象】

面向行业：电信、银行、电力、电气、工业品、图书出版、房地产与装饰、大宗消费品、大型设备、高价值精密仪器、咨询、IT、广告传媒、医疗器械、工程销售、饲料兽药、B2B 物流、油漆涂料、节能环保等大订单销售模式

销售特点：单笔销售金额大、竞争激烈、客户有多种选择、销售周期较长、客户参与采购的角色多、客户决策流程相对复杂的销售模式。

面向人员：营销副总、销售总监、客户经理、项目经理、相关销售管理人员、行业专家

【课程时间】

2天（6小时/天）。

【教学内容】

1. 新解决方案销售的定义
 - 1.1.新解决方案销售原则
 - 1.2.客户购买逻辑图
 - 1.3.启动：打单高手！赢得大单

2. 创建客户及销售准备

2.1.客户与角色

2.2.客户概要

2.3.决策人物表

2.4.需求关联图

➤ 工具：客户概要、决策人物、需求关联

3. 激发客户兴趣

3.1.应用场景

3.2.成功故事

3.3.价值假设

➤ 工具：成功案例模板、价值假设模板

4. 拜访你的联系人

4.1.拜访逻辑与步骤

4.2.业务需求诊断

4.3.拜访跟进邮件

➤ 工具：拜访逻辑图、需求诊断图、跟进邮件

5. 拜访高层

5.1.关注高层人物

5.2.高层拜访流程

5.3.高层跟进邮件

《政企大客户解决方案销售》

5.4.需求阶段客户典型行

➤ 工具：高层拜访邮件模板、合作经营计划

6. 解决方案价值销售

6.1. 潜在价值计算

6.2. 差异优势与验证

6.3. 解决方案评审

6.4.评审阶段客户典型行为

➤ 工具：ROI 计算器、差异矩阵、机会强度分析

7. 价值评估与效益分析

7.1.创建实施愿景

7.2.成本效益分析

7.3.成功标准定义

7.4.决策阶段客户典型行为

➤ 工具：销售跟进成功标准模板

8. 共赢谈判

8.1.常见谈判错误

8.2.谈判准备工作

8.3.商务谈判流程与技巧

8.4.工具：谈判准备表

《政企大客户解决方案销售》

9. 销售漏斗管理

➤ 工具：销售里程碑工作表