

AI 赋能解锁客户决策密码

课程背景

在 B 端销售领域，复杂的客户决策链和销售定力的不足，是阻碍业绩增长的两大核心难题。决策链中隐藏的否决权人、多变的采购标准，往往让销售陷入被动；而客户的压力和质疑，又容易动摇销售对自身价值的信心。传统的培训方法难以系统性地解决这些问题，亟需一种新的战略视角和工具赋能。本课程正是为应对这一挑战而生。它从战略高度，将 AI 技术与销售心理学深度融合，帮助销售团队穿透决策迷雾，重塑攻单逻辑。AI 不仅能够快速识别决策链中的关键角色，还能通过模拟训练增强销售的心理韧性，使其在复杂谈判中始终保持定力。这门课程的价值，在于将科技的力量转化为销售的核心竞争力，实现从“经验驱动”到“数据驱动”的跨越。

课程收益

- 精准识别决策链：快速定位客户企业中的关键决策人，避免在无效角色上浪费时间
- 增强销售定力：掌握应对客户质疑的核心话术，在高压谈判中保持对产品价值的绝对自信
- 高效应用 AI 工具：学会用 AI 快速生成客户画像和谈判策略，将科技优势转化为成单效率

课程时间：1 天（每天 6 小时）

课程对象：市场营销团队、销售团队等

课程方式：80% 互动体验 + 10% 案例拆解 + 10% 理论讲解

课程原理

本课程基于“数据驱动×心理赋能”双核原理。AI 通过分析企业数据，精准还原决策链，将模糊的经验判断转化为清晰的行动地图；同时，通过模拟高压场景，训练销售建立“反脆弱”心态，将客户质疑转化为价值展示机会。最终实现从“凭感觉打仗”到“用科技制胜”的销售升级。

课程大纲

模块一：AI 破冰行动 AI 工具初体验

学员登录 AI 决策链分析平台，输入虚拟客户名称系统自动生成三维决策图谱（含影响力值/历史互动记录/利益偏好）实战任务：标记最可能影响采购决策的 3 个关键岗位决策链竞猜赛分组讨论 AI 生成的热力图，提交关键人预测名单 AI 实时公布真实决策链结构，计算各组准确率重点讲解：技术部门在采购中的隐性否决权特征

模块二：迷宫突围战碎片情报解谜

发放加密档案袋（含客户年报节选/会议签到表/招标书片段）使用 AI 辅助分析工具，提取决策链特征词（如“财务副总必参会”）小组输出带置信度的决策链分析报告陷阱识别训练 AI 展示 5 类典型干扰信息（如过度活跃的中层管理者）小组辩论“谁才是真决策者”，导师用决策树模型验证通关秘籍：采购申请人与预算审批人分离时的攻单策略

模块三：高压对抗赛 AI 压力模拟器

逐级激活 8 个挑战场景（从“技术质疑”到“董事长突袭提问”）学员互动监测压力指数，AI 实时生成应对建议黄金法则：用“成本-价值转换公式”回应价格质疑定力攻防演练角色扮演：

学员轮流扮演客户释放压力话术AI检测语气坚定度，自动生成改进建议核心装备：反杀价三件套（TCO计算器/竞品对比矩阵/案例库）

模块四：战术封箱AI作战手册

系统生成个性化报告：

1 决策链分析准确率曲线图

② 压力场景应对力评分③ 定制话术智能卡片**挑战大赛抽取真实客户案例（企业提供案例）**，用AI工具完成全流程分析导师现场评分，颁发"AI销售指挥官"认证

模块五：多维复盘

知识点梳理精准识别决策链1、决策角色图谱：区分决策者/影响者/执行者的核心特征2、否决信号捕捉：技术部门"技术不可行"等致命否定词3、攻单路径优化：预审/比价/签批三大死亡节点应对策略增强销售定力1、压力响应训练：HRV生物反馈下的情绪控制技术2、价值锚定话术：TCO总成本模型的动态拆解3、突发场景应对：高层突袭提问的3种应答框架AI工具赋能1、决策链可视化：热力图生成与关键人标记技术2、语音情绪分析：实时检测客户异议中的真实意图3、智能话术库：异议场景的自动应对方案生成**个人能力复盘**决策链分析能力操作：还原课堂虚拟客户决策链，标注误判节点工具：使用角色卡牌重建关系图（含隐藏否决人位置）抗压能力评估操作：回放谈判录音，标记情绪波动时刻工具：生物反馈数据对比表

工具应用水平操作：用AI平台重新分析课中案例工具：平台操作流畅度评分+结果准确率对比**团队复盘**决策树共创操作：各组用便利贴构建典型客户决策流程树工具：地图标注高风险节点输出：《企业级决策风险地图》战例库建设操作：**抽选最失败/成功案例（企业提供）**工具：案例价值评估矩阵（创新性/可复制性）能力雷达图操作：全员三维能力数据可视化呈现工具：团队短板热力图**互动答疑**