

《产品营销结构化—销售管理培训课程》

主讲：张明老师

【课程背景】

在当今竞争激烈的市场环境中，产品销售的成功不仅依赖于产品本身的质量与性能，更在于销售人员对产品的深入理解、精准传达以及与客户的有效沟通。结构化的解读产品，帮助销售人员掌握结构化的产品解读方法，提升他们对产品的理解深度和广度，同时学会如何以客户为中心，将产品的特性和优势与客户的需求和期望相结合，从而更有效地促进销售。

【课程收益】

- 1、掌握结构化的产品解读方法，能够深入剖析产品的特性、优势和潜在价值，为销售工作打下坚实的基础。
- 2、学会以清晰、有条理的方式传达产品信息，减少沟通成本，提高与客户的沟通效率。
- 3、掌握如何根据客户需求和期望，灵活运用产品解读框架，制定个性化的销售策略。

【课程时长】

0.5-1 天（6 小时/天）

【课程对象】

企业销售管理者、销售人员及需要具有销售意识的员工

【课程方式】

现场讲授、小组共创、引导式学习等

【课程大纲】

一、拆解篇

- 1、产品拆解精确化
 - 感受
 - 事实，数据
 - 对比，比较级
- 2、产品拆解结构化
 - 一个能力
 - 两大原则
 - 三种脉络
- 3、产品拆解清单化
 - 三“杆”枪

二、表达篇

- 1、公式化表达产品
 - 要感动
 - 4I&4F
 - 红点模型
 - KISS
- 2、对端化表达产品
 - “谁说了算”
 - 说者思维>>听者思维
 - 换位能力>>升维思考

- 七字箴言
- 与“我”何干
- 开瓶盖