

场景化呈现

计划授课时间：2天

培训对象：大项目运作人员，销售经理、销售总监

授课方式：现场讲授、案例分享、模拟练习、事件研讨

课程收益：

本课程是场景化销售的进阶课程，帮助学员提升场景化呈现能力，掌握完成出色且客户认可的销售呈现，把握呈现现场客户心理、掌控节奏，提升感染力，让现场呈现成为达成成交的重要推动力。

课程内容：

模块一：场景化呈现策略

- 一、销售过程中的关键呈现
- 二、从圆桌呈现到综合项目呈现
- 三、怎样才能成为有说服力的项目呈现
- 四、场景化呈现的三维设计
- 五、场景化呈现的常见问题分析

模块二：呈现策划

- 一、呈现的几种目的
- 二、不同阶段的客户心理及对应的呈现策略
 - ✓ 接触阶段的客户心理与呈现策略
 - ✓ 第一次公开场合的正式呈现
 - ✓ 需求探寻阶段的客户呈现
 - ✓ 方案阶段的客户呈现
 - ✓ 最重要的呈现——投标（商务谈判）现场的呈现
- 三、三种呈现的结构

- ✓ 引发兴趣的呈现结构
- ✓ 探寻磨合的呈现结构
- ✓ 基于说服的呈现结构

模块三：场景化呈现的技巧

一、外在的表现

- ✓ 紧张控制
- ✓ 非语言展示
- ✓ 声音展示
- ✓ 团队展示
- ✓ 各主题演练

二、现场掌控

- ✓ 开场
- ✓ 调动观众的参与
- ✓ 多种呈现形式应用
- ✓ 现场应答技巧
- ✓ 突发情况应对
- ✓ 现场掌控视频演练

模块四：大型场景化呈现情景演练