**移动互联网时代的销售之道**

**开课时间:**

7月18-19日合肥 7月25-26日 西安 8月1-2日 武汉

8月15-16日 贵阳 8月22-23日 福州 8月29-30日 成都

9月5-6日 嘉兴 9月15~16日 烟台 9月19~20日上海

**学习投资:**2800元/人(包括培训、培训教材、场地费等)

**咨询电话：010-52571508**

**学员对象：**企业全体营销人员

随着移动互联网浪潮的发展，企业的营销工作受到了很大的影响，在营销界甚至有这样一句话，叫互联网之下，企业的营销已死。这句话虽然说得有点危言耸听，但也确实反映了移动互联网对传统营销工作的冲击。而做为营销工作中非常重要的组成部分，销售也未能幸免于难。

　　可惜的是，面对这样的互联网浪潮的冲击，大量的销售人员并没有做好准备，甚至有的人内心对抗。有句话说得好，消来敌人最好的办法是化敌为友。因此，做为销售人员，与其抱怨不如改变。

　　移动互联网对企业的销售工作究竟带来了哪些影响？客户在这样的时代之下，他们的消费行为又发生了哪些变化？我们的销售人员又该如何应对这样的变化？如何才能更好地驾御互联网，让互联网为我们销售所用？如何让客户更加愿意在你这里购买，而不是回头又去网上找答案了？这一切，尽在《移动互联时代下的销售之道》！

**【课程大纲】**

**单元一：移动互联时代下的销售特征**

1移动互联时代，消费者购买行为发生的改变。

2面对消费行为改变，销售人员应做好准备

3移动互联时代，客户的购买阶段分析

》预购阶段

》现场阶段

》决策阶段

》购买阶段

》分享阶段

**单元二：客户预购阶段的销售**

1客户预购阶段的主要关注点

2客户如何通过互联网完成预购阶段

3销售人员在客户预购阶段的信息推送

》推送途径的选择

》推送内容的选择

4销售人员如何建立未见面关系

5案例分析

**单元三：客户现场阶段的销售**

1客户现场阶段的主要关注点

2互联网对客户现场购买的影响

3销售人员如何建立现场信任关系

4现场阶段销售人员如何探寻客户需求

》问问题

》问出更好的问题

》需求背后的需求才是真正的需求

5销售人员需要和客户共同面对互联网事实影响

6真知灼见：销售人员的解决方案呈现

7欲擒故纵：运用互联网而非抵抗

8案例分析

**单元四：客户决策阶段的销售**

1客户决策阶段的主要关注点

2互联网信息对于客户购买决策的影响

3销售人员与客户之间的即时信息互动

4找到客户决策的标准

5为客户提供不可替代的价值

6把握客户的购买周期

7案例分析

**单元五：客户购买阶段的销售**

1客户购买阶段的主要关注点

2消除购买风险，解决客户后顾之忧

3不要陷入价格的泥沼中

4成交，需要让客户落锤

5把选择权交给客户，把控制权留给自己

6如何拿到最好的价格

7案例分析

**单元六：客户分享阶段的销售**

1客户分享阶段的主要关注点

2客户的移动互联网分享模式

3客户的互联网分享对销售的价值

4销售人员借助移动互联网为客户提供服务

5怎样获得好的转介绍

6客户的交叉销售

7案例分析

**单元七：课程总结与实际案例分析**

1销售人员该做出怎样切实的改变？

》态度角度

》知识角度

》技能角度

2移动互联时代下的实战销售案例分析

3移动互联时代的专业化销售职业精神

**讲师介绍：杨虎**

金牌销售行为训练专家，结构化销售系统推动者

经理人结构化思维训练高级培训师

国际职业训练协会认证高级职业培训师

剑桥大学CIE认证高级人力资源管理师

松下成长学院特聘高级培训师

正略钧策咨询集团特聘高级讲师

北京汉林时代、上海海纳川等多家机构特聘讲师

培训经理网、中华讲师网认证专家

培训人社区、中国人力资源管理网、世界经理人网专栏作者

杨虎老师专注于销售领域和结构化思维的研究和教学。自2004年首次登台授课以来，累计授课已达1000多场。

杨虎老师出身一线，从企业基层员工做起，历任企业的部门主管、销售经理、培训总监、营销总监、运营副总，并有过两次个人创业经历。

杨虎老师的培训课程追求理论与实战的双向结合，注重学员参与、感受与收获；授课风格严谨科学而又不失幽默，务实高效而又充满激情，深受参训学员及企业的高度好评，被学员和企业誉为最具卓越精神的培训师。

**请将报名表，以传真、电子邮件方式提交，并及时确认。 传真:010-52571508**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **企业名称** |  | | | | | | | | | **网址及品牌** |  | |
| **联系人**  **信息** | **姓名** |  | | **职位** | |  | | **电话** | |  | **传真** |  |
| **手机** |  | | | | | | **E-MAIL：** | | | | |
| **学员名单** | **姓 名** | | **性 别** | | **职 务** | | **电 话** | | **手 机** | | **邮 箱** | |
|  | |  | |  | |  | |  | |  | |
|  | |  | |  | |  | |  | |  | |
|  | |  | |  | |  | |  | |  | |
|  | |  | |  | |  | |  | |  | |
| **对公帐号** | **汇款方式：参会单位报名后请将参会款项汇至如下指定账号，发票在报到时领取。**  **户 名：中企联会（北京）企业管理中心**  **开 户 行：中国工商银行北京市翠微路支行**  **账 号：02000 8090 92000 78149** | | | | | | | | | | | |
| **发票开具** | **抬 头：（ ）** | | | | | | | | | | | |
| **住宿代办** | **□是 □否 数量及要求：（ ）** | | | | | | | | | | | |
| **票务代办** | **□是 □否 数量及要求：（ ）** | | | | | | | | | | | |