**解决方案式赢销**

**开课时间**:

2014年03月08-09日广东-东莞 2014年03月15-16日河北-石家庄

2014年03月29-30日广东-深圳 2014年07月26-27日安徽-合肥

2014年10月18-19日广东-广州

**学习投资:**6800元/人(包括培训、培训教材、场地费等)外地客户可协助预订酒店

参与目的： 如何去获得更多客户真实的、隐含的需求

如何针对不同的客户，采取不同的销售方式

如何与客户建立长期的合作伙伴关系

如何把价格因素的重要性降到最低

**参与对象：** 销售总经理、销售总监、销售部经理等销售管理者；大客户经理、行业客户经理等资深销售人员；销售经理、客户经理、销售代表等销售人员；渠道总监、渠道部经理、渠道经理等渠道管理与销售人员

**联系方式：中企联企业培训网**

**咨询电话：010-62885261 62885218**

**联 系 人：潘宏利 13051501222**

**电子邮箱：phL568@163.com**

**网 址:www.zqLpx.com**

**内容简介 认知篇：**

全面认识解决方案式销售 为什么客户需要定制化的解决方案？

为什么使用多年的销售方式在今天已经变得无效？ 内容1：什么是解决方案式销售

内容2：重新定位销售的原则、目标、任务和方式

内容3：解决方案式销售行为模型

原理篇：

建立“为客户着想”的销售思维 为什么我的产品更好，客户却还是与竞争对手合作？

为什么我的产品价格更低，客户还是拒绝购买？

为什么与客户建立信任关系总是那么难？ 内容4：什么是“为客户着想”

内容5：应该为客户着想什么

内容6：如何为客户着想

**行为篇：**

行为模式第一步——确认 为什么销售人员明明知道提问的重要性，但还是不喜欢提出问题？

为什么销售人员提出的问题客户总是不愿意回答？

为什么销售人员不能把握与客户的谈话方向？ 内容7：确认信息的准确性与客户认知

内容8：确认阶段的目标与价值

内容9：确认阶段的问题类型

**行为篇：**

行为模式第二步——探询 为什么销售人员获得的采购信息总是一点点？

为什么客户不愿意讲出自己内心的真正想法？ 内容10：了解客户的需求与想法

内容11：探询阶段的问题类型

内容11：建立“同理倾听”的关键技能

**行为篇：**

行为模式第三步——提议

为什么客户对销售人员提供的信息不感兴趣？

为什么客户不理解销售人员到底在说什么？

为什么销售人员总是越说越多，越说越没底气？ 内容11：提供恰当的信息以满足顾客期望

教学目标与难点 教学内容 教学案例、练习与工具

行为篇：

行为模式第四步——收获 为什么销售人员不能掌控销售的进程？

为什么销售人员不能及时掌握客户的兴趣程度？

为什么客户说：“考虑一下”，就再也没有下文了？ 内容14：获得客户的行动承诺以推动销售进程

**提升篇：**

计划与评估 如何进行有效的拜访前准备

如何制定切实可行的销售策略

如何对拜访效果进行评估，以提升下一次拜访质量 内容17：“销售拜访指南”

内容18：“拜访效果评估表”

销售工具：

销售拜访指南

情境篇：

复习与巩固 复习课程内容

强化学习效果

进一步提升销售技能 内容25：复习和运用

内容26：案例研讨

内容27：角色扮演练习

案例练习与角色扮演

金牌销售员的烦恼”

**讲师介绍：**

**张建伟**

专长领域：解决方案式销售、大客户销售、顾问式销售、终端销售

解决方案销售理论倡导者；中国解决方案式销售体系创始人；

香港大学整合营销传播硕士；

美国企业管理研究中心认证讲师；

版权课程《解决方案式销售》中国首席讲师、教学情景片编剧与策划人

曾任：

北大方正集团行业客户经理、销售总监

香港动画集团首席营销官

美国企业管理研究中心中国区合伙人、课程研发中心总监

15年销售管理经验，8年咨询培训经验

擅长领域：

咨询领域：解决方案销售体系建设、解决方案销售流程梳理与优化、解决方案式销售行为转变等领域

核心课程：《解决方案式销售—方案赢销》、《解决方案式销售—策略赢销》、《顾问式销售》、《终端销售》

服务过的企业：

涉及行业包括：通讯、金融、能源、IT、高新技术、材料、房地产、医药、建筑、化工、机械制造等；同时也包括国有、外资、民营等不同性质的企业。例如： 中国移动、农业银行、东亚银行、巴黎国民银行、法国里昂信贷银行、中海油、诺基亚、索尼、博世、巴斯夫、3M、BP阿莫科、三洋机电、三菱化学、三菱电梯、索广映像、施耐德、京瓷电子、弗勒贸易、创美凯威奇涂料、泰克科技、日精仪器、霍尼韦尔、杜邦等百余家企业

学员评价：（部分摘要）

“销售的首要原则是为客户创造价值，而关系不过是创造价值过程中的润滑剂”。课程中这句经典的话，应该是我们银行客户经理反复揣摩、反复思考的行动纲领。另外，张老师授课层次清晰、逻辑严密，而且通过视频案例的方式进行研讨、互动，授课效果非常好。

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　--------- 某国有股份制银行对公业务部叶总经理

我们证券公司作为上市公司，理财经理和客户经理先后接受了一系列来自国内外的培训。张老师讲的《解决方案式销售》课程授课风格清新，让人耳目一新，课程形式的也非常的多样，小组讨论、案例分析，还有很精彩的情境视频案例，一正，一负的对比播放与分析，给我们身临其境的感觉，更重要的是，老师能够结合我们金融机构的一些问题，带着问题现场分析、解决问题。很不错，这才是我们想要的培训。

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　-------- 某上市证券公司客户服务部刘总经理

销售课程我一直很关注，尤其是我们这个行业。这次带着我的团队参加了张老师的《解决方案式销售》课程让我突然顿悟。因为与客户建立一种有来有往对话的销售理念，有别于之前我听过的所有销售课程，是从一个全新的视角来帮助我看待销售工作，符合今天的市场竞争大环境。我们回去之后，将对课程内容作一次全面的整理，尽快把学到的知识运用于我们的实践工作中。感谢，感谢！

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　--------中国某知名软件企业营销部李总监

虽然我只是一名人力资源工作者，对销售的了解不多，但是我听过的课程不可谓不多。张老师授课的一个显著特点，就是层层递进、步步推理，让学员从内心参与到课程当中，而且课程结束时，2天的全部课程内容用一张PPT概括出来，可见讲师授课思路非常清晰，可以做到化繁为简。

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　 --------某通讯运营企业人力资源部孙总经理

我从事销售工作已经有二十年，积累了不少成功经验。但是，我一直不清楚从理论上说，这些经验为什么会成功。之前我听过的销售课程一直没有解决我这个困惑。但是，今天听了张老师的课程之后，我终于理解了。所以，我认为张老师的课程一定是落地的，与销售工作密切相关，因为理论指导实践，而理论更来源于实践，凡是能指导实践的就一定是好理论。

　　　　　　　　　　　　　　　　　　　--------某世界500强电子企业中国区销售总经理

**联系方式：中企联企业培训网**

**咨询电话：010-62885261 62885218**

**联 系 人：潘宏利 13051501222**

**电子邮箱：phL568@163.com**

**网 址:www.zqLpx.com**

**解决方案式赢销报名回执表**

**时间地点：**

**请将报名表，以传真、电子邮件方式提交，并及时确认。**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 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 | |
|  | |  | |  | |  | |  | |  | |
|  | |  | |  | |  | |  | |  | |
|  | |  | |  | |  | |  | |  | |
|  | |  | |  | |  | |  | |  | |
| 学费交纳 | □汇款 □现金 □支票（限北京） | | | | | | | | | | | |
| 发票开具 | 抬 头：（ ） | | | | | | | | | | | |
| 住宿代办 | □是 □否 数量及要求：（ ） | | | | | | | | | | | |