

顾问式销售人员课程的辅导

“顾问式销售人员(CSP)”是经过实践证明能够有效提高销售人员工作效率的一门课程。该课程目的是帮助销售人员学习高效、以客户为中心的销售过程所必须的知识和技能。

维新企业管理顾问有限公司与企业合作寻找解决方案,我们建议为销售经理进行培训,使他们了解在提升下属销售人员绩效过程中他们应发挥的作用。

“顾问式销售人员”辅导课程是专门为销售经理设计的,其能够使您企业的销售管理团队清楚的了解在支持销售人员提升绩效的过程中他们能够和应该做的事情。该课程将教授销售经理对销售人员进行辅导、监督和其他的知识强化所需的技能。

“顾问式销售人员”辅导课程教授销售经理一个全面的、唾手可得的的方法来实施和强化对“顾问式销售人员”的投入。销售经理将从中轻松地获得有价值的知识和工具。这些知识建立在销售经理已有的销售技巧基础上,但又不缺乏新的对销售人员进行辅导的技能。课程还将帮助销售经理将自己培养成教练和领导,教授他们打造一个能创造业绩的高效销售团队所需的战术技能。

课程概述：

销售经理在将行为改变融合到常规的实践中和克服战略实施部署所面临的障碍时起着决定性作用。因此,销售经理需要额外的发展培训来获得额外的内容和想法来指导“顾问式销售人员”课程的应用。成熟、系统的销售管理方法是打造高效、不断进取的销售团队的基础。

课程细节：

“顾问式销售人员”辅导课程在讲师的指导下帮助销售经理巩固和强化顾问式销售的技能方法,以保证销售人员能够应用新的技能和知识。该课程是为接受“顾问式销售人员”课程培训(通过远程教学或是课堂教学)的销售人员的上级经理们设计的。该辅导课程可根据个人需求采用灵活的教授方式,可采用有专业讲师指导的电话会议和在网络上学习,同时也可以采用实地课堂教学的方式进行。

课程成果

“顾问式销售人员”辅导课程是“顾问式销售人员”课程的后续,教授销售经理如何强化实施解决问题和以客户为中心的销售方法。该课程帮助销售经理提高销售收入和利润(顶线增长)同时降低运营成本(底线增长)。

辅导技巧使销售经理能够有效控制人际关系。

辅导技巧使销售经理在下属使用顾问式销售方法时对他们能够进行辅导。

辅导技巧教授销售经理如何将精力放在能够创造业绩并有重大影响的发展和绩效领域。

评估和管理

“顾问式销售人员”辅导课程可以很容易的与我们开发的一系列课程结合起来,其中包括“顾问式销售人员”课程的远程教学和课堂应用教学,以及“合同学习”和发展的会议草案课程。其中后两个课程是由“顾问式销售人员”课程发展而来的,目的是为了帮助销售经理指导销售人员提高销售技能。