

顾问式销售人员——远程教学

现在的企业比以往任何时候更需要敏捷和高效的销售人员。成功的销售取决于销售人员能否快速、高效地站在客户的角度进行市场运做并同时依靠战略在竞争中获胜。

企业需要新的销售人员、员工和经销商尽快的熟悉公司业务并在更短的时间内完成任务，但是企业的销售队伍在地理位置上变得越来越分散，在文化背景上变得更加多元化。因此，企业需要新的解决方案在合适的时间教授员工适用的技能。

现在，分布在各地的销售人员，以及受预算和长途旅行限制的其他部门人员，可以通过互联网来学习维新公司的远程“顾问式销售人员”课程。从而，企业员工可以通过多种渠道在方便的时间和地点能够获得所需的知识和信息

远程“顾问式销售人员”课程，是采用远程教学的方法学习“顾问式销售人员”课程。该教学方法是由经过实践证明的同一课程的课堂教学法发展而来，并借助网络媒体来展开的，其具有互动性。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，帮助销售人员了解购买过程中消费者的心理想法，并介绍推动买卖双方关系所需要的技能。

课程概述：

培养销售队伍使其快速地适应市场情况和企业内部的变化对于企业的成功至关重要。销售人员需要在方便的时间和地点来获取知识。维新企业管理顾问有限公司的远程“顾问式销售人员”课程能够帮助企业的销售人员将工作的优先权从单一的销售行为转变成帮助消费者解决问题，从而重新定义他们能够给消费者带来的价值。远程“顾问式销售人员”课程能够快速而有效地教授五个各具特色而又相互关联的课程单元。这五个单元描述了解决问题的销售方法的过程和理念。

课程细节

远程“顾问式销售人员”课程是为处于现实销售环境的销售人员而设计的。其借助网络媒体，具有很强的互动性。顾问式的销售技巧是销售人员提高业绩的基础，然而理解“B2B”以及学习如何与客户建立长久的关系是在市场中脱颖而出、立于不败之地的主要途径。市场持久力已成为衡量销售人员能够快速、高效地站在客户的角度进行市场运做并与此同时依靠战略在竞争中获胜的标准。

高度互动性

维新企业管理顾问有限公司采用电子叙述的方法，并将课堂教学最成功的因素和优点应用到便捷和灵活的网络媒体中。该课程采用了从维新公司的专家、讲师和客户网络中收集来的真实案例，使教学更加生动。学员可以积极主动的预测案例的结局，通过分析不同的情况选择最佳的备选方案，同时还可以分析案例中各角色的思考过程。

远程“顾问式销售人员”课程在各模块中通过有效地使用案例分析来阐明课程中的重点内容并促使学员积极参与到其中。这些现实生活中的案例内容帮助学员将所学内容快速地运用到每日的商务活动中，为销售人员在平和而有益的环境中持久的行为改变奠定基础。该课程还包括一些生动有趣的探索，其中包括由学员参与的演示，学员可以以非线性的方式浏览内部和外部信息。远程“顾问式销售人员”课程能够给学员带来引人深思而具娱乐性的挑战，并为学员学习技能创造平和而有益的环境。

课程设计：

每个课程和议题都定义了目的、过程和成果。学员可以从中获得问题的答案，例如：这是关于什么？有什么适合我的？该议题和课程的关系是怎样的？

互动性的案例分析将伴随学员贯穿每个课程的始终。在案例中，学员跟随案例的发展过程，预测事情经过和对比现实的情节，最后对情节应该怎样正确发展进行总结概括。

- 讲师采用活动和练习介绍知识、概念、事实和原理
- 具有互动性的问题使学员能够经过分析情况找到他们认为正确的解决方案。
- 在线练习，包括角色扮演和游戏帮助学员练习所学的内容。
- 课程小结强化学习重点，讲师对学员在整个技能练习过程中所做的选择给予反馈
- 练习后的测试包含一系列针对每个环节所学内容的问题，保证学员能够掌握所需技能和知识。
- 技能实践为学员提供机会来展示他们的技能应用能力。针对重点学习内容而设计的实践保证学员掌握和理解每个课程环节的学习目的。

课程成果

- “建立信任”的模块教授销售人员技能，使其能够在销售过程中有效管理人际关系以及拉近和客户的距离；
- “发掘需求”的模块教授销售人员技能，使其能够准确理解客户需求、动机和购买条件，从而使之成为解决问题的前提；
- “有效推荐”的模块教授的技能集中应用于实际的销售，在该过程中销售人员根据客户需求向客户推荐产品；
- “巩固信心”模块教授销售人员技能，使销售人员能够真正在客户的眼中脱颖而出。该课程探索了售后环节中包含的风险和回报，能够帮助销售人员尽可能减少客户流失并实现客户数量最大化的增长。

评估和管理

远程“顾问式销售人员”课程是基于网络的解决方案，但是可以灵活轻松的和由讲师带领的课堂教学法相结合，包括辅导部分、强化部分和实践应用部分，即能够满足个性需求的融合性学习方法。展智管理公司可以执行课程的实施效果研究或是正规的投资回报(ROI)研究，来评估企业销售人员的业绩提升。该课程有英语和日语两个版本。