

# 顾问式销售人员——灯塔式辅导

即使是最有效的员工绩效提升培训,如果不被应用到日常的实际工作中,其作用也是短暂的。员工所获得的最新绩效提升方法必须得到不断的加强、学习、权衡,以及应用。

在当今的商业环境中要想取得成功,销售组织必须让领导者参与员工的发展。通过提高培训能力,销售经理能够获得具有持久力的竞争优势。

事实证明,作为顾问式销售人员(CSP)灯塔培训根基的维新公司培训模型,是高效能的,并能为各行各业带来可持续的切实利益。此外,该模型还能更有效的达到组织的具体目标。

我们的研究表明:最有效的销售效能开发课程,如果有销售经理参与并支持员工的学习,将达到事半功倍的效果。顾问式销售人员(CSP)灯塔培训可以提高销售经理一对一的培训技巧,以此来提高销售人员的工作效率。通过学习如何有效的引导、改变或者约束员工的行为,销售经理能够对组织的竞争力产生一定的积极影响,并在关键时刻发挥作用。

## 课程概述:

在当今的竞争中,一个由表现出色并能独立思考的精明的销售人员组成的团队也要解决客户的商务问题。维新企业的“顾问式销售人员(CSP)”灯塔培训项目,通过结合工作的培训,为销售经理提供开发员工潜力所需的知识、技能和能力。

## 课程细节:

“顾问式销售人员(CSP)”灯塔培训是为负责一个或多个销售人员绩效提升的销售经理而设计的一套课程,使销售经理帮助销售人员来学习和应用顾问式销售技能。该课程在网上进行,将耗时一个半小时,并且需要主持人的引领。像灯塔指引航行中的船只一样,该课程将使参与培训的负责销售的领导通过应用所学技能来指导销售人员。

课程开始时,学员将首先概括地了解我们的灯塔培训课程,然后通过参加顾问式销售人员(CSP)灯塔培训课程,来深入研究具体的培训技巧。参与顾问式销售人员(CSP)灯塔培训的销售经理可以更好的使用为他们定制的顾问销售人员工具箱里的各种工具,并且更好的支持他们的销售人员来使用顾问销售人员工具箱。这些教学工具包括了工具、资源以及技术,来支持和强化在顾问式销售人员课程中所学到的核心技能,并为销售经理和销售人员创造足够的机会,使他们能够在日常工作中应用新学到的技能。

## 其他方案:

根据各个组织和企业特有的商业需求,也可以对灯塔培训课程以及顾问式销售人员(CSP)灯塔培训课程进行定制。