

# 顾问式销售人员——实践

“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。

通过学习“顾问式销售人员”课程，企业的销售人员将会了解购买过程中消费者的心理想法，并获得推动客户关系的技能。另外，对技能的不断强化和应用也会使销售人员受益。

维新企业管理顾问有限公司运用商业知识开发了销售技能，并创造了能够帮助销售人员与客户建立良好关系的销售态度。对知识的强化保证销售人员能够持续有效地应用顾问式的销售方法。

## 课程概述：

将客户需求与销售人员的需求以及企业的需求同等看待对于实现熟练的顾问式销售至关重要。作为商务顾问为客户提供服务能够使销售人员更具竞争力。通过了解客户（他们面临的风险和成功因素，他们的产品和决策过程），销售人员能够以客户的目标和战略来定位自己能够为客户提供的解决方案。

## 课程细节：

“顾问式销售人员”实践课程目的是为了强化销售人员对顾问式销售方法的学习和使用，并为他们提供应用所学技能的实践机会。课程实践这个版块是在讲师的引领下，为期一天来完成的，并且是为已经完成“顾问式销售人员”课程的学员准备的。其具有高度的互动性。

在这个环节，销售人员将参与一系列练习和活动来强化所学内容，最后将顾问式的销售技能运用到具体的客户案例中。学员将更好的掌握了解组织购买行为的重要性，以及创造有竞争力的服务、寻找合作契机和了解商务优先性的重要性。

## 课程收益：

- “建立信任”的技能使销售人员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”的技能使销售人员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”的技能使销售人员能够真正在客户的眼中脱引而出。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

该实践课程是通过融合型学习方法来学习“顾问式销售人员”课程必不可少的一部分。该课程将被应用到远程教学和由讲师指导的课堂讲学中。该课程还可以通过采用客户关系清单(CRI)这个环节得到加强。客户关系清单(CRI)是一项基于调研的评估工具，使销售人员能够洞察客户的感知。同时，也会采用“顾问销售人员”辅导课程来教授销售经理们一个全面唾手可得的办法，来实施和强化下属销售人员所学的新的技能和技巧。