

# 顾问式销售人员

## ——课程强化和资源光盘

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。

如今，客户从专家处进行采购，比起产品渠道，他们更看重专家们提供的信息。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作并与此同时依靠战略在竞争中获胜的标准。

学习了维新企业管理顾问有限公司的“顾问式销售人员”的销售效率提升课程后，销售人员可以通过使用我们新开发的CSP强化和资源光盘来巩固他们所学的内容。

“顾问式销售人员(CSP)”是经过实践证明能够帮助销售人员学习顾问式销售所需要的关键技能、知识、工具和过程、评估和反馈系统，以及管理承诺。我们新开发的CSP强化和资源光盘是对该课程的进一步加强，销售人员在实际工作中应用所学新技能时可以将此光盘作为参考工具。

### 课程概述：

通过将优先权从单一的销售转向帮助客户解决现实的商务问题，销售人员可以重新定义他们能够给客户带来的价值。但这一切都开始于交流，并结束于交流。如果销售人员想找到有力的解决方案，那他们必须要先了解手头的业务情况。为了达到这个目的，他们要显示出卓越的倾听技能，探索出表面需求背后的深层需求。只有这样，才能实现顾问式的销售，并能将销售过程推向前进。

### 课程细节：

CSP强化和资源光盘是为那些通过远程教学或课堂教学学习了维新公司的“顾问式销售人员”课程的销售人员准备的，它可以作为销售人员在实际工作中运用所学技能的一个支持工具。作为一个快速方便的参考工具，光盘可以帮助销售人员充分利用所学的内容，并在实际工作中为销售人员提供支持和有用的资源。

在销售人员从课程学习回到实际工作后，对他们所学的新知识、技能和能力进行进一步的强化是员工绩效提升的重要步骤。与其他的“顾问式销售人员”课程资料一起，该光盘能够保证您企业在今天、明天以致将来尽快实现投资回报。

采用多媒体和人性化设计的这套光盘可以随时随地供销售人员使用，无论是在家里，办公室，飞机上，还是任何的其他地方。从而销售人员可以获得所需的销售技能，将销售推向新的高度。该光盘运用真实的技能练习，成为一个具有高度互动性的“顾问式销售人员”课程顾问，同时也是课程的延续（常见问题解答部分）。像我们的远程“顾问式销售人员”课程一样，该光盘将采用真实的案例分析生动的教授学员知识。