

强化顾问式销售方法

目前,增加营业额和客户满意度正在给企业带来前所未有的压力。“顾问式销售人员”课程教授销售专业人士控制有效销售过程所需的技能。在提升销售人员技能的过程中,销售经理也发挥着至关重要的作用。

对顾问式销售方法的强化能为销售经理提供有用的工具和战略,来强化下属销售人员的技能和打造高效的销售团队,同时增加对培训和发展投资的回报率。

带领销售人员进行该课程培训的销售经理将提升和改善团队的效能,从而获取更大的销售业绩,并同时更有效地控制运营成本(底线增长)。销售人员也将提升解决问题的技能,实现更高的客户满意度。

“强化顾问式销售方法”的课程是为了帮助销售经理强化下属人员应用所学的技能而设计的课程。销售经理的支持对于保证销售人员使用课程中的技能来取得销售业绩至关重要。该课程主要是用来鉴别销售人员对“顾问式销售人员”课程中技能的应用水平程度,并推荐具体的技能提升活动来帮助销售人员强化所学的销售技巧。

课程概述：

研究早已表明：销售人员在销售经理的帮助下对所学技能进行强化和巩固,其效能会快速提升。接受过辅导的销售人员更容易吸收和应用课堂上所学习的技能,其可能性是没有接受过辅导的4倍以上。

课程细节：

“强化顾问式销售方法”的课程是专门为销售经理帮助销售人员使用课程中所学的技能而设计的,整个课程耗时10个小时。其中包括简介部分,随后是四个由经理指导进行的关于技能提升打造的议题：建立信任、发掘需求、有效推荐和巩固信心。这些议题将包括一系列的会议,这些会议包括对课程的回顾和技能打造活动。每个会议大概持续一个小时,可以轻松融入到每周的团队会议中。另外,课程为销售经理提供辅导指导,教授销售经理具体的步骤,来直接辅导销售人员使用“顾问式销售人员”课程中的技能和技术。

课程成果

- “建立信任”环节,用来强化顾问式的销售技能和行为,其中包括建立信任和可信度,处理购买者的疑虑和期望,以及投入感情的进行电话销售;
- “发掘需求”环节,用来强化销售技能和行为,其中包括使用有效的提问和倾听技巧,探察购买者的动机,并理解购买者的角色和条件;
- “有效推荐”环节,用来强化销售技能和行为,其中包括推荐解决方案,索求业务和克服阻碍;
- “巩固信心”环节,用来强化销售技能和行为,其中包括支持正在搭建中的买卖双方关系的四个技巧：支持购买决策、操控购买实施、处理客户投诉和抱怨,以及为将来合作促进与购买者的关系。该环节还讲述如何创建机会来扩大销售和实现交互销售。