

灵活应变的销售人员—应用

销售人员所具有的多方面能力使他们创造出一种持续有效的关系。那些能够将自己的销售方式适应顾客的购买需求的销售人员的表现要比以前那些适应能力差的销售人员好30%。

完成维新公司灵活应变的销售人员课程的学习后，销售人员能够制定战略计划并展示自己的社交风格变换技巧。在学习完该应用课程后，销售人员能够实施他们的计划并灵活应变地面对客户。

维新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：

*灵活应变的销售人员*课程是一门经受了时间的考验的课程，它能够帮助销售人员/顾问改变自己的行为举止使客户感到舒适、愉快。与人交往中展现出的灵活应变能力是成功销售的前提，同时了解客户喜欢的购买方式对于销售人员的成功至关重要。销售人员的灵活应变将使企业的销售收入增加，使客户满意并对企业忠诚，最终使企业与客户建立更有效的关系。

课程细节

*灵活应变的销售人员*的应用课程是为学习了*灵活应变的销售人员*课程的销售人员和销售经理而设计的，在讲师的带领下，该课程将用时一天完成。*灵活应变的销售人员*的应用课程将强化销售人员对知识的学习和灵活应变技能的应用，并为学员提供机会在真实的客户环境下进行实践。

课程中，参加者学习识别客户的四种不同的社交风格及与其相关的客户需求及期望。通过使用相关的练习和实践，学员练习各种风格变换的技巧，并制定战略计划来改善他们的灵活应变能力。

课程成果

- *灵活应变的销售人员*复习阶段用来巩固课程中的主要概念，并帮助销售人员应用他们的灵活应变技巧。
- *技巧应用*这个章节强化了销售人员的社交风格识别能力，帮助销售人员根据客户风格判断他们的期望。
- *使用识别和意识技巧*，销售人员学会通过使用人际交往战略在竞争中脱颖而出。
- 提供给学员的*针对销售人员的技能实施指南*和*针对销售经理的技能实施指南*为灵活应变能力在实际工作中的应用提供过渡计划。

评估与管理

*灵活应变的销售人员*课程的应用是维新公司*灵活应变的销售人员*课程融合型学习方法的一部分，其将结合该课程的远程教学和由讲师带领的课堂教学进行教学。另外，“针对销售经理的技能实施指南”与“针对销售人员的技能实施指南”相辅相成，其将为课程参加者的上级销售经理提供全面的唾手可得的方法来实施和强化销售人员所学到的新技能和知识。