

灵活应变的销售人员—混合式教学

面对不断加剧的市场竞争,企业开始致力于促使销售人员更快的熟悉公司业务并更好的为满足客户需求做好准备。与此同时,企业开始挖掘新的既能产生销售业绩又能减少时间和费用的途径。

为了减少成本,一些企业已经开始转向远程教育,但众多企业发现很难克服实施基于技术的培训所面临的困难。在大多数情况下,课程还需要讲师来进行引导,并提供实践和练习的机会,从而产生持久的教学效果。

维新企业管理公司(Wilson Learning)采用独特的方法,通过充分利用各种不同的教学技术开发了综合的教学方法。我们的任务是了解企业的目标并提供最佳解决方案(电子教学或是面对面的教授)来提高您公司员工的工作效能。

维新企业管理公司通过综合远程教学、由讲师引导的课堂教学以及在岗应用和辅导的优点开发出了一套具有创新意义的混合式的教学方法。**灵活应变的销售人员** 是一门高效的课程,其目标是帮助专业的销售人员发展他们灵活应变的技巧,并以客户喜欢的方式进行销售。这门课程将教会每个销售人员/顾问建立与客户之间相互信任及更为坚固的关系。维新公司综合了不同的教学和课程传递技术来加强教学效果和强化我们为企业所能提供的价值主张

课程概述:

企业的销售队伍主要负责建立和维护企业与客户之间的关系。销售人员是企业的一线代表,是企业和客户关系的桥梁。

为了获得市场竞争力,很多销售队伍注重发展团队战略和竞争技巧,而忽视了任何成功行销所需要的基本技能。

良好的人际交往能力是实施应用任何战略的和顾问式行销方法的基础。没有良好的人际交往能力,销售人员就永远得不到应用战略技巧的机会,也无法展开顾问式的销售。

现在,销售人员必备的核心能力包括与客户建立信任关系、给客户信心以及让客户感到满意,同时推动行销进程并不断的取得成功的销售。要想具备这些能力,销售人员要有良好的人际交往能力以及适应客户需求的能力。事实上,销售人员的灵活应变能力能够使他们与客户建立相互信任的关系。正是凭借这种信任,销售人员才能收集必要的信息,并实施复杂的销售战略。

尽管客户的兴趣、风格和需求各异,但销售人员通常只采用相同的方式和办法来针对这些客户进行行销。在某些时候,这种千篇一律的销售方式是有效的,但有些时候是行不通的。客户希望销售人员能够以他们喜欢的方式来对他们进行销售,否则,这些客户就会转向其他的销售人员与他人进行合作。

有效的沟通是建立在了解客户风格和需求并同时适应和按照这些需求进行销售的基础上的。

灵活应变的销售人员课程讲解了操纵程度和感应程度的行为特征,并用通俗易懂的语言描述了人们的行为举止。该课程不仅仅教授参加者识别销售人员和客户的社交风格,它还强调了灵活应变能力的概念,认为灵活应变能力是销售人员改变自己行为举止满足客户需求

的必备能力。

混合式教学法

*灵活应变的销售人员*课程采用的混合式教学法极具创新意义，其是为具有大量广泛分布的销售人员的企业设计的。这些销售人员在快节奏的商务环境中运做。该课程综合了远程教学和由讲师引导的教学方法的优点，帮助销售人员来实现持久的绩效提升。我们将和客户企业密切合作，并根据具体情况来找出适合企业的解决方案。

课程还将教授客户的社交风格，使参加者学会用社交风格来鉴别客户所属类型。

参加者还将学会识别四种不同的社交风格及与其相关的需求及期望。最后，学员能够为提高自身应变能力以及练习风格变换的技巧制定战略计划。

课堂教学法

*灵活应变的销售人员*课程中的核心知识、技能和能力将采用课堂教学在讲师的引导下进行，其形式灵活，为期三天。该教学方法将让销售人员体验到课堂教学所具有的不可否认的诸多优点。这些优点包括：亲身体验学员与学员之间、学员与老师之间的互动，通过角色扮演来练习所学知识，以及面对面的及时反馈。实践证明，课堂教学法能够让学员牢固地记忆所学课程内容。因此，该方法不断地倍受学员们的青睐。

远程教育学习法

*灵活应变的销售人员*课程中的核心知识、技能和能力将通过远程教育的方法教授给学员，课程将使用先进的平面视图、音频效果、互动式的实践练习、动态测试以及实践模拟。贯穿课程各个章节，远程教育充分利用良好的学习环境来讲解课程的主要内容，并让学员参与互动。学员通过在课程中参与演示和互动，获得良好的学习效果。

这种独特的课程设计帮助学员更快地将所学内容应用到日常工作中，为销售人员在良好的环境中实现持久的行为改变奠定基础。

*灵活应变的销售人员*的远程课程是基于网络的解决方案，但可以灵活轻松结合由讲师带领的课堂教学法，包括辅导部分、强化部分和实践应用部分，即能够满足个性需求的融合性学习方法。课程还包括了*灵活应变的销售人员*课程顾问这个电子支持工具，它能够帮助销售人员选择最好的方法与客户产生互动。同时学员还可以下载或打印工作帮助卡片。

灵活应变的销售人员课程的应用

*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。

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。

“针对销售人员的技能实施指南”提出计划指导销售人员在学习恢复工作的前几周里实施和强化所学的灵活应变能力。

“针对销售经理的技能实施指南”目的是帮助销售经理督促销售人员使用所学的新技能和知识，从而实现对该课程的最大投资回报。该技能实施指南与销售人员在学完*灵活应变的销售人员*的应用课程后拿到的实施指南相辅相成。