

灵活应变的销售人员——课堂教学法

在不断变化的市场环境中，不同产品以及先进技术方面的竞争在缩小，并且，成功的销售依赖于销售人员的努力，他们既要作为战略家又要作为顾问。销售要比以前更加以客户为中心。

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%。

市场竞争力的获得已经变成不断取得与客户进行业务合作的过程。一个销售队伍的成功取决于销售人员能否与客户更有效地合作。

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。

课程概述：

在与人际交往中能够灵活应变是成功销售的必备条件。同时，了解客户喜欢的购买方式对于销售人员的成功销售也至关重要。这些努力将最终带来企业销售收入的增加，令客户更加满意，并使企业与忠实的客户建立更有效的关系。

课程细节

基于课堂教学的**灵活应变的销售人员**是一门两天的课程，在讲师的带领下进行，其具有高度的灵活性。课程目标是帮助专业的销售人员/顾问发展他们灵活应变的技巧，并以客户喜欢的方式进行销售。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。该课程是专门为销售人员和相关销售支持人员设计的，以使他们能够快速地与客户进行互动合作。

课程收益

- **适应客户的社交风格**介绍了社交风格和灵活应变能力的概念，强调了与客户建立信任关系来推动销售进程的重要性。

- **与客户相互交往的过程**为参加者提供一个将他们在前一章所学到的东西用他们自己的语言练习的机会。参加者可以对几个事先准备好的真实客户案例提问。

- 通过对四个销售阶段的讲解和一系列的角色扮演练习，参加者可以发展并练习应对客户的高度灵活应变的策略，并认识到销售人员的言谈举止对客户所产生的积极或消极的影响。

评估与管理

灵活应变的销售人员是以结果为导向的一门课程，介绍了销售人员的灵活应变能力对于销售业绩的直接影响。课程帮助参加者在销售事业上取得进步，并为企业和销售人员个人带来利益。维新公司能够实施相关的效果分析和投资回报调研来衡量课程的实施效果。