

B2B 解决方案式销售

在市场环境竞争日益激烈的情况下，客户需求越来越复杂，对产品和服务的要求也越来越多。销售周期变长，采购决策流程也越来越复杂和漫长，同时销售价格已经不再是赢单的唯一因素。这些情况的出现都对销售人员提出了更高的要求，销售工作的挑战性和不确定性也越来越大。



■ 业务挑战

在 B2B 的销售过程中，我们时常会遭遇以下问题：

1. 如何了解买方的购买过程并保持步调一致？
2. 怎样有效锁定销售目标，并激发兴趣？
3. 如何实现在与众多友商的竞争中脱颖而出？
4. 自身对客户独特价值如何实现？
5. 如何获得更多与决策者接触的机会？
6. 如何有效控制并缩短销售周期？
7. 如何通过统一的销售流程，保持公司内部统一的销售语言？

通过本课程的学习，您将对上述问题的良好解决有一定的认识。

■ 课程收益

- 一、与买方的购买过程步调一致；
- 二、有效锁定销售目标，并激发兴趣；

- 三、在竞争中脱颖而出；
- 四、展开咨询型、分析型的对话；
- 五、展现对客户独特价值；
- 六、获得更多与决策者接触的机会；
- 七、控制并缩短销售周期；
- 八、不再一味让步，维持销售利润；
- 九、通过统一的销售流程，保持公司内部；
- 十、得到客户有效的承诺。

■ 课程大纲

模块一 关键销售语言及概念

1. 销售流程的重要性
2. 销售语言
 - (1) 销售机会数量
 - (2) 交易规模
 - (3) 转换比例
 - (4) 销售周期
3. 填补差距的战术性方法

模块二 了解客户

1. 客户业务驱动及关键成功因素
2. 客户面临业务问题分析
3. 客户参与项目的角色分析
4. 拜访前的准备

模块三 验证及评估商机

1. 买方动机
2. 客户关注点的变化
3. P3 (Problems, Plan, Priorities) 挖掘需求过程
4. 四种关键销售行为

模块四 分析并收集有用的信息

1. 价值主张
2. 四种竞争策略
3. 有效的利益阐述
4. 独特的业务价值

模块五 协商及成交

1. 让步策略
2. 应对压力的关键行为
3. 异议处理
4. 协商成功的关键因素
5. 推进关系的四个步骤

模块六 延伸及扩展商机

1. 制定解决方案成功标准
2. 拓展销售机会
3. 深挖与拉新商机
4. 升级销售和交叉销售

■ 培训证书

学员成功完成本课程并通过考试后，可获 GXSES 颁发的内审员证书。

立即咨询获取专家一对一专业服务 📞 18802618092 耿先生

