

# 打造你的销售优势系列

## 创建差异化解决方案

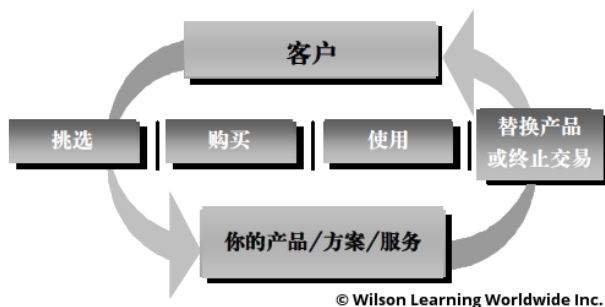


要想在当今错综复杂的销售环境中取得成功，销售人员必须在掌握人际沟通技能和专业技能之余，还能承担起顾问和策略者这两个角色，为客户及自己的组织提供服务、创造价值。作为顾问，销售人员能在销售过程中抓住各种机会体现差异化，不是通过降价或提供额外功能，而是通过对客户的业务的洞察，提升解决方案带给客户的真正价值。面对这类解决方案，客户很少会提出折扣方面的要求；而且它很难被竞争对手复制。

《打造你的销售优势系列》的《创建差异化解决方案》模块，旨在帮助销售人员有效地为客户提供差异化的解决方案，避免竞争中的价格战陷阱。在本单元中，销售人员将学习如何使自己的眼光跳出那些易于被商品化的性能和服务，而是就客户关注的价值，形成真正的、竞争对手难以复制的差异化。

在《创建差异化的解决方案》课程中，销售人员将学习如何使他们的提案提升客户体验的价值。销售人员将学习如何改善客户挑选、购买、使用和替换产品的过程，从而给客户的业务创造价值，并使自己在竞争中脱颖而出。

### 客户购买行动(Customer -In -Action)模型



### 课程收益

《创建差异化的解决方案》将帮助销售人员改善客户的购买体验和使用体验，从而赢得并维系更多生意。

销售人员将学习如何在现有客户和新客户中维系并扩大生意。作为客户的业务顾问，他们将能为客户提供切实有价值的解决方案，实现真正的差异化。

### 学习方法

本课程时长为0.5天，为销售人员提供了一系列策略和工具，帮助他们有别与竞争对手。学员针对自己的实际案例，进行练习和制定计划。

在《创建差异化的解决方案》课程一结束后，可以马上进行0.5天的应用培训（可选项目）。这两种学习体验的结合，为学员提供了一个完整的学习和应用场景，帮助他们在培训中或培训结束后，迅速将新想法付诸于实践。

该应用模块也可以在培训结束一段时间后进行，帮助学员巩固课程的核心概念、分享所学所思、推动将这一策略性的方法运用于所有的销售机会中。

## 提升绩效

《打造你的销售优势》(Sales Advantage Series, 简称SAS)系列课程各单元皆含有丰富的运用、强化和辅助工具。这些附加的学习内容有助于销售人员回到实际工作中后,不断磨砺所学技巧并巩固新的行为方式。此外,让销售主管在项目的早期阶段就参与进来,并参加辅导下属提升绩效的相关培训,也是确保SAS课程达到培训预期目标的重要基石。

## 衡量绩效

参加SAS课程的组织还能获得一套衡量学员绩效和评估课程效果的工具。在课程应用培训中,组织也可以观察到学员的行为是否有所改变,并预测相关技巧对学员的日常工作将产生的影响力。客户计划工具和销售主管的辅导工具将有助于提升学员的大客户管理能力。

我们将尽心尽力帮助你的组织获得成功。同时,我们会与你们紧密合作,建立一套评估系统,保持培训活动带来的良好势头,推进组织朝着期望的目标前进。

## 《打造你的销售优势》系列课程

通过学习《打造你的销售优势》各单元的策略性方法,你的销售团队将能为客户提供更多的价值,更有效地完成业务活动。该系列课程包括以下单元:

- 《将销售活动与客户的业务价值相结合》
- 《进行策略性业务拜访:发掘客户的关键成功因素》
- 《与客户的购买行为协调一致》
- 《商机管理》
- 《影响客户决策》
- 《竞争管理》

上述单元和Wilson Learning的其他课程一样,可根据客户组织的销售环境及业务重点进行客制化,且确保量身定做的课程与组织的销售流程保持一致性。