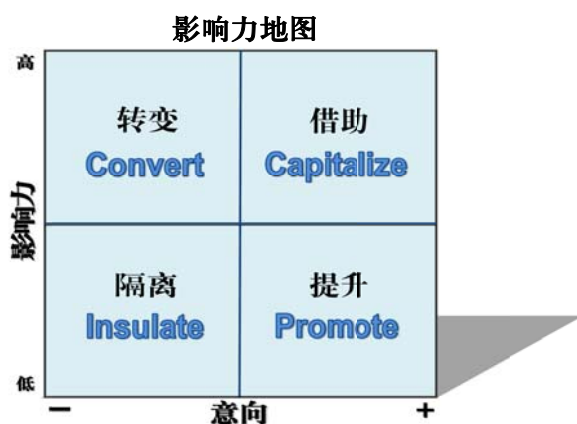




## 影响客户决策—打造销售优势

销售人员想要有所成就的一个关键成功要素就是能够承担策略家的角色。如果销售人员能够了解客户是如何做决策的，就能够有效地影响客户，从而为自己组织带来竞争优势。销售人员必须能够识别出决策者和影响者，并知道如何运用这些人员的不同角色来赢得订单。

《打造销售优势系列》的《影响客户决策》模块能够帮助经验丰富的销售人员学习如何针对一个具体的商机，理清客户内部错综复杂的决策机制，从而影响客户的决策，向有利于自己的方向倾向。销售人员还将学习如何管理决策流程中的利益相关人，他们可以使用“影响力地图”工具来汇总每个利益相关人对销售人员所在公司的认知，评估他们在这个机会中的影响有多大。



《影响客户决策》课程中，销售人员需要提供相关证据，证明他们了解客户内部决策链和决策流程。他们将学习如何利用“影响力地图”来执行影响策略，成功理清客户内部错综复杂的决策流程，从而赢得订单。

## 价值主张

《影响客户决策》帮助销售人员通过执行有效的策略来影响客户的决策流程，从而成功影响客户内部的决策，向有利于自己组织的方向倾向。

## 课程安排

Wilson Learning 坚信培训一定要转化为日常的销售行为，这样才能更好地帮助到客户。为实现这一目标，《影响客户决策》的课程内容和活动包含如下方面：

**准备学员：**通过课前的沟通和延展学习平台，学员将对整个学习内容和目标有所准备。

**设计学习：**半天的模块将提供销售策略和销售工具，以帮助销售人员为公司带来更大的优势。学员还会在本模块中运用所学工具，针对自己的客户进行计划和练习。

**巩固学习效果：**可以选择延展学习平台帮助学员将学习的内容转化为工作的绩效，也可以选择进行半天的课程应用培训，帮助学员在 Wilson Learning 顾问的指导下，将所学工具方法应用到具体的商机中，并进一步深入理解并掌握所学内容。



影响客户决策	
单元要点	学习活动
<b>影响决策的挑战</b>	学员将明确课程的目标——了解并影响客户的决策，向着对学员公司和客户都有利的方面倾向。学员通过活动认识到识别决策相关人的重要性，包括识别他们的角色和影响程度。
<b>影响力地图</b>	学员将学到“影响力地图”这一工具，并学会分析影响力和倾向性的不同。学员将利用实际工作中的某个商机，来分析不同决策成员的角色和倾向，并把他们放到“影响力地图”里的相应象限。
<b>制定影响策略和行动计划</b>	学员将进一步制定他的影响策略，并计划在何时以及如何使用他的影响策略，并为落实每个策略制定行之有效的行动计划。
<b>实际应用</b>	学员将利用所学方法和工具来分析他实际的销售机会，从而实现融会贯通。

## 提升绩效

《打造你的销售优势》系列课程(SAS)各单元附有丰富的运用、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。另外，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。在课程应用探讨中，组织可以观察到学员的行为是否有所改变，是否对业绩有潜在的影响。客户计划工具和销售主管的辅导工具则能用于跟进重要客户的业务机会。

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，保持培训活动所带来的良好发展势头，推进组织朝着期望的目标继续前进。

## 《打造你的销售优势》系列课程

通过学习 SAS 各单元的策略方法，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。系列课程包括以下几个单元：

- **进行策略性业务拜访：  
发掘客户的关键成功因素**  
(Conducting Strategic Business Calls:  
Discovering Critical Success Factors)
- **与客户的购买行为协调一致**  
(Aligning with Customer Buying Behaviors)
- **创建差异化的解决方案**  
(Creating Differentiated Offerings)
- **商机管理 (Managing Opportunity)**
- **竞争管理 (Managing Competition)**

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。