

嵌入式项目服务型销售培训

王 琛

【课程大纲】

壹、 项目管理系统

以案例介绍一个有系统的方法来管理整个项目过程，保障每一步行动都让公司有利逼近最终结果。

1. 个案分析——战略性思维
2. 行动重点

贰、 项目性营销的新模式

- 1、 项目性销售与快消品之间的五大特征
- 2、 项目型营销的新规则——四度理论
- 3、 提升职业化销售人员的四个台阶
- 4、 成为职业化顾问的三大关键
- 5、 销售策略

了解四种不同销售方式，选择采用何种方式来处理此项目。

介绍兰切斯特战略，确定相关对策。

- 建立信任
- 概念销售
- 方案销售
- 竞争性销售
- 确认客户的位置
- 如果促成交易需针对什么？
- 需要获得的信息

参、 如何有效找对关键人

- 1、 分析采购流程及组织结构
- 2、 分析客户内部的六个角色
- 3、 与各种角色打交道
- 4、 找到关键决策人物

建立信息库

分析当前处境的优势和弱势，发展所需资料来重新定位，建立相关策略和行动计划。

四、 接触策略

客户决定流程的剖析，及不同决策人物对公司所持的态度，如何影响他们做出有利公司的决定。

1. 影响决策的人物
2. 每人的重要程度如何？
3. 对我们公司或方案所持的立场
4. 可以在哪方面施加影响

案例分享：小鬼也能拆散到手的鸭子

伍、 项目性营销有效推进行动策略

计划连串的行动来确保销售流程的每一步，考虑行动的优先性，接触人物，方法及目标

1. 重要呈现：目标
2. 在前期阶段，什么时间以及和谁见面
 - 1) 电话邀约
 - 2) 客户拜访
 - 3) 初步方案
 - 4) 技术交流
 - 5) 框架性需求确认
 - 6) 项目评估
 - 7) 商务谈判
 - 8) 签约成交

六、 项目性营销有效管理——“四大核心”

- 1、 如何协助销售人员来提升销售阶段？
- 2、 如何分析与诊断销售状态？
- 3、 如何利用辅助工具促进项目流程的推进？

七、 个案应用

每位学员须准备一个项目，以便在课程中应用相关的概念和技巧。

个人行动计划

每位学员制定一份行动计划，确保在实际工作中运用所学到的知识和技巧。有助于公司管理层与学员进行内部沟通

八、 项目型销售推进流程

项目型销售推进流程概述

项目型销售里程碑与成功标准

项目型销售人员的绩效考核

项目型销售管理的八个流程