

## 帮助客户成功® | 达成双赢交易

大幅提高团队成单率！

### 挑战

CSO Insights 2011的研究结果显示，只有六分之一的销售提案有超过一半的胜算。我们感觉，许多销售人员，甚至过硬的专业人士，都会因为以下两大常见原因错失成交机会：

1. 许多销售提案还未讲演就已败下阵来。销售人员的演示仅仅启动了销售进程，远远未能发挥一锤定音的作用。
2. 演示内容往往信息庞杂，却对决策帮助甚微。演示往往以客户的一句“非常感谢！”“我们会考虑的。”“能否给我们留几张演示PPT”结束，然而却根本没促成任何决策。



### 解决方案

通过适当的宣讲技巧，您将能更有效地展示出您的解决方案将如何帮助客户实现目标、满足需求。在本课程中，您将学习如何应用两大关键技能，持续成功达成交易：

1. 首先，只在时机成熟时才进行演示，需保证与决策相关的人员和因素都就位。
2. 第二，通过演示促使客户决策。“促使客户决策”这一表达有两层含义。其一，使决策本身成为可能。演示使客户以他们感觉良好的方式得到了想要的东西。其二，指您作为决策催化剂和促进者的能力。

### 我们的客户

41%  
成单率提高



收入增加

\$54,000,000

...还在增长！

## 模块

## 学习目标

### 基础

- 这一课程如何与之前所学相融合——我们在未来会做些什么？
- 课程的目标是什么？

### 推销的价值

- 演示前就做到胜券在握。
- 只在时机成熟的情况下进行演示。
- 通过演示促使客户决策。

### 获胜，然后达成交易

- 一流的宣讲需要一流的询问技巧作为前提。
- 交易都是在销售的询问阶段赢回来的。
- 不要给那些您不清楚以什么标准判断您的人做演示。

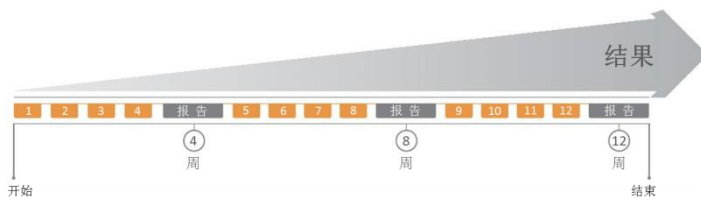
### 促使客户决策

- 使用销售拜访计划组织演示内容。
- 以终为始——我们希望客户在演示结束时说什么、做什么、决定什么？

### 解决反对意见

- 解决黄灯问题（拖延或反对）对决策起关键作用。
- 专注于最常见、最困难的客户反对声音，我们将会帮助您培养心态和技能，大大提高把黄灯转变为绿灯的能力。
- 一旦您理解了真正的反对意见以及客户解决问题的标准，就可以运用建立在说服科学上的方法解决黄灯问题，或者明白您确实无能为力。

## 12周战术手册



- 连续12周每周进行，学员实践在培训中学到的原则，同时更深入地练习和应用这些原则。
- 学员定期向销售上级或同级教练汇报，对自己承担责任。

## 学员工具包



- 学员手册
- 12周战术手册
- U盘（含应用工具）
- 工具板
- 练习卡片

## 富兰克林柯维 (FRANKLINCOVEY)

北京：(010) 8529 6928 上海：(021) 6391 5888 广州：(020) 8558 1860 深圳：(0755) 8337 3806

邮箱：Marketing@franklincoveychina.cn 网址：www.franklincovey.com.cn

