

HELPING  
CLIENTS  
SUCCEED.

Filling Your Pipeline™

## 帮助客户成功® | 填充销售管道

打了无数电话，发了无数邮件，最后只体现在寥寥可数的几次约见上，真是令人沮丧！

如果寻找潜在客户有一种更高效、更有预见性的方法，能够扭转这一局面，带来前所未有的转化率，您会感兴趣吗？

### 知与行的距离

关于销售培训，销售人士可以接触到的好东西非常多。

关键是找到一种能够熟练实践这些理论的方法！

“帮助客户成功：寻找商机”运用专家设计的流程，帮助销售人士应用在12周课程实践中学到的知识，确保持续的行为改变。

### 投资回报

“帮助客户成功：填充销售管道”课程的设计确保能带来切实的投资回报。由始至终，学员在现有销售行为上下功夫，并且跟踪及汇报自己的进步。

**我们的承诺：**通过在12周的课程学习中，应用卓越销售人员的心态、技能和工具，您和您的销售团队将在寻找商机，填充销售管道方面得到切实地提升。

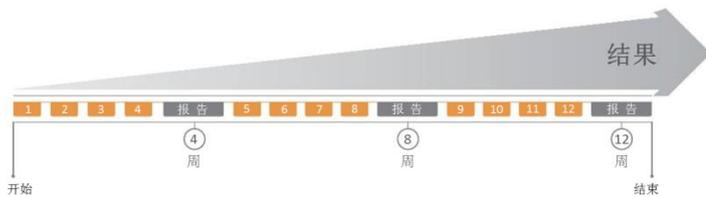


“在销售过程中，初步接触时的几分钟对话，是让客户决定继续深谈，还是就此打住的关键时刻。”

**RANDY ILLIG,**  
COAUTHOR, *LET'S GET  
REAL OR LET'S NOT PLAY*

模块	学习目标
基础	<ul style="list-style-type: none"> <li>识别卓越销售人员的心态和行为。</li> <li>树立具体目标，确保在12周实践流程结束后，实现可衡量的投资回报。</li> </ul>
改变销售漏斗	<ul style="list-style-type: none"> <li>挑战传统、无效的想法，做出理性决定，以“理性而非随机”的方法寻找潜在客户。</li> </ul>
动机比技巧更重要	<ul style="list-style-type: none"> <li>通过运用说服力和寻求互惠互利，学习把目的放在帮助客户成功上。</li> </ul>
区分优先次序	<ul style="list-style-type: none"> <li>发掘具体标准，根据转化可能性给潜在客户打分。</li> <li>通过排序工具识别并瞄准现有的潜在客户。</li> </ul>
准备工作	<ul style="list-style-type: none"> <li>发现搜集信息的新资源和工具。</li> <li>制定策略，创建并维护牢固的推荐网络。</li> </ul>
计划	<ul style="list-style-type: none"> <li>提早预见反对声音和阻力，获取克服它们所需的信心。</li> <li>精心准备开场白，激发兴趣，争取会面机会。</li> <li>建立框架，创建有效的销售工具包。</li> </ul>
战术手册	<ul style="list-style-type: none"> <li>在12周的实践中致力于实践、应用工具，确保持续地行为改变</li> </ul>

## 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）
- 销售拜访计划簿
- 练习卡片、黄灯卡片

### 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

