



技术人才如何转型销售专家

有种说法：“先做技术，再转项目管理、转销售，然后就可以做总经理了”。

课程宗旨：

随着时代的发展，越来越多的技术转岗销售，这既反映了企业用更专业的服务来加强差异化，也反映了客户的更高需要。该课程旨在帮助技术人员在转岗销售后如何更好地适应目前岗位，以及如何提升急需的相应销售技能。

课程效益：

学习销售技巧，掌握沟通和需求挖掘技巧

了解竞争对手和市场

适应新的工作环境，保持耐心和自信

组织富有影响力的销售方案，成功说服客户

课程内容:

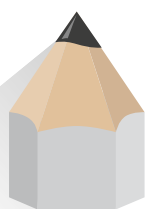


参加对象:

从技术人员转岗而来的销售人员、初入销售岗位的技术新人

课程表:

	第一天 X/xx	第二天 X/xx	第三天 X/xx
第一堂课	了解客户信息	倾听中的提问技巧	谈判的力量和双赢
第二堂课	判断客户的目的	需求背后的需求	谈判的筹码
第三堂课	确定交流策略	描绘需求地图	注意客户购买的信号
午 休			
第四堂课	客户的第一印象	销售目的与时机	客户关系的本质
第五堂课	沟通技巧	说服的工具和技巧	技术支持
第六堂课	有效倾听	面对客户的反对	关系支持
晚 餐			
第七堂课	PA	案例分析	
第八堂课	PA	案例分析	



课程方式

交互式讲授、案例分析、小组讨论



课程时间

3天2夜



课程费用

人民币 5800 元/人 (含学费、教材费、文具费、制服费、3天2夜之膳宿费)



上课地点

健峰培训城 (浙江省余姚市梁弄镇健峰城路 8 号)

