



销售主管如何提升协同拜访技能

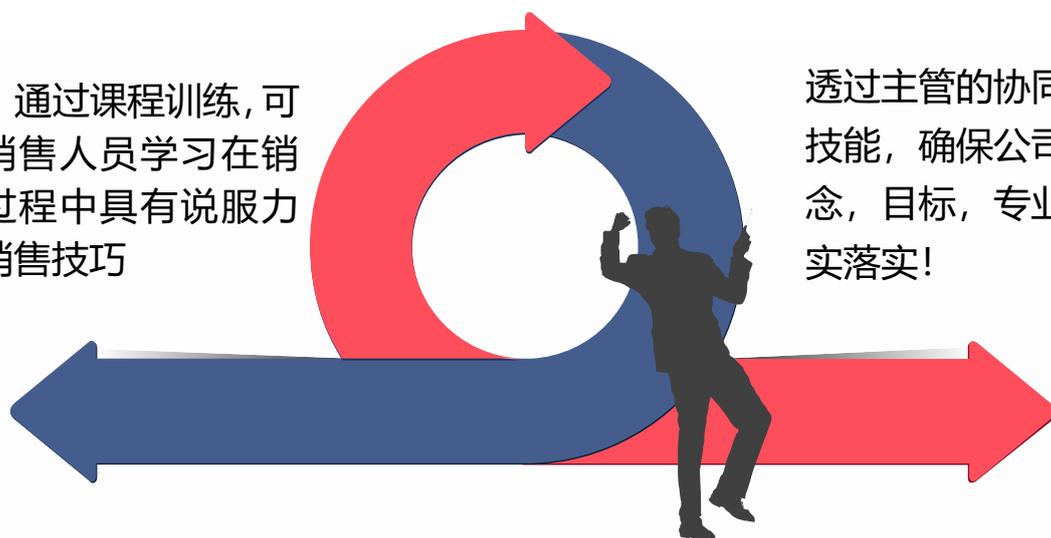
建立公司经验传承的制度, 透过分析员工所需 培训, 以便洞察客户潜力

引言

随着全球科技发展和专业分工等趋势的改变, 制造业和零售服务业在业务角色上发生了转变。过去的销售模式仅注重满足客户需求和实现业绩, 现在则更注重建立供应链生态, 以加强与客户的业务关系。客户洞察能力也成为销售专业经理人必备的条件。在面对两极化和企业内卷的环境中, 我们往往无法预测客户的需求变化, 例如突发的转单要求或新产品提案机会。由于业务人员缺乏对客户的洞察力, 只专注于销售导向而忽视记录与资料分析, 最终无法及时将正确的信息反馈给企业, 导致客户对企业的印象停留在既定的定位上。

课程宗旨:

通过课程训练, 可以让销售人员学习在销售过程中具有说服力的销售技巧



透过主管的协同拜访技能, 确保公司信念, 目标, 专业, 确实落实!

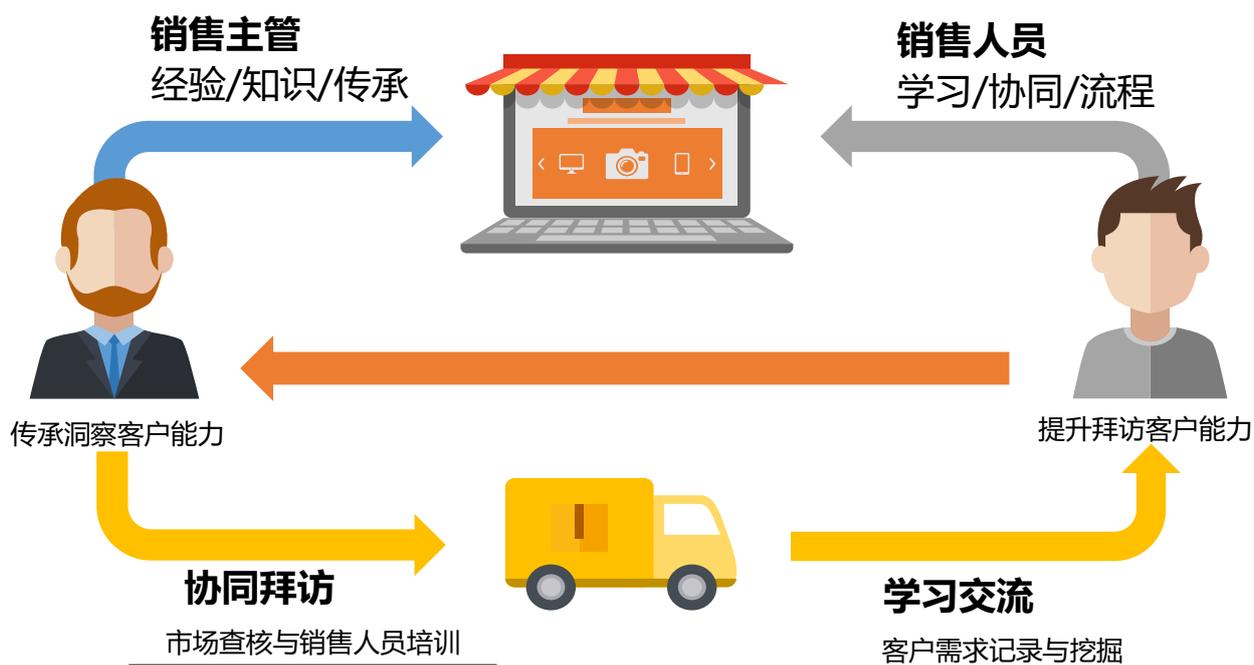
课程效益:



课程内容:



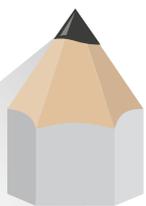
课程架构图：



课程表：

课时/天数	第一天	第二天	第三天
第一堂课	销售人员的工作模式	销售主管如何安排协同拜访	成交的秘诀
第二堂课	产品知识的建立	销售主管如何安排协同拜访	成交的秘诀
第三堂课	如何了解客户需求	销售主管如何安排协同拜访	成交的秘诀
午餐			
第四堂课	分析市场资料	市场查核与协同拜访	高效率客户沟通
第五堂课	客户下单逻辑	协同拜访与下属沟通	高效率客户沟通
第六堂课	销售人员的时间安排	协同拜访中的经验交流与洞察力	结业典礼
晚餐			
第七堂课	团队活动	案例分享	
第八堂课	团队活动	案例分享	

参加对象:



课程方式

交互式讲授、案例分析、小组讨论



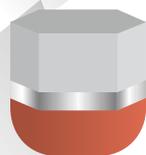
课程时间

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)