**供应链关键流程运作管理**

|  |
| --- |
| 时间地点：2024年8月23-24日济南 11月22-23日济南  培训讲师：王飞  课程费用： 4800元  招生对象：销售型企业高管（董事长、总经理、销售总监）销售系统管理干部（销售总监、大区经理、销售主管等）销售精英（销售小白快速入门、销售精英从江湖到正规军）企业人才培养体系高管（企业大学、商学院、培训负责人）  友情提示：此课程可以邀请我们的培训师到企业开展内训服务，欢迎来电咨询  课程地址：<http://www.sdlzzx.com/opencourse/k00022.htm> |

这些年，销售工作不是被神化，就是被扭曲。

走进《精准销售》训练营，一起探讨销售的真相，学习销售的底层逻辑，掌握销售流程和工具，改变工作方式，快速提升销售业绩。

四大亮点

一门课，三证护航

1.PSS- Professional Selling Skill ®

2.Accurate Selling ®

3.精准销售©

一门课，三层技能

表层：销售工具与方法

中层：销售流程与管理

底层：销售人才培养体系

一门课，三个受众

销售人员：改变工作方式，提升业绩

销售管理者：改变管理方向，打造团队

培训管理者：改变培训思想，助力增长

一门课，三种授课形式结合

讲理论：帮助学员掌握全流程

讲工具：帮助学员提高效率

展示+演练：展示现状，演练纠偏

三大收益

改变影响销售业绩的5个关键认知

1.卓越绩效的三个关键表现

2.“四不要”成就卓越销售精英

3.卓越销售人员成长的关键路径

4.影响销售业绩的三个关键要素

5.影响客户购买的三个关键要素

学会10个易用的销售工具

1.与客户有效互动模型

2.介绍公司和产品模型

3.讲述客户成功案例模型

4.有效预约客户见面模型

5.深度了解客户需求模型

6.说服性客户购买模型

7.与客户建立关系模型

8.客户价值管理模型

9.抢单策略模型

10.销售漏斗管理模型

掌握做好销售的5个关键流程

1.客户采购流程

2.拜访开场流程

3.建立关系流程

4.了解需求流程

5.市场开发流程

训练大纲（认知+流程+情景+工具+演练）

模块一：全新销售•涅槃重生

1. 卓越销售人员的三个特征

2. 销售人员业绩表现的依据

3. 销售人员学习的三个层级及应用

4. 卓越销售人员训练的五个阶段

5. 成就销售精英的“三要素”

6. 成就销售精英的“四不要”

模块二：厘清自己•专业登场

1.视频案例分析及对销售的启示

2.现场演练，体验销售

3.如何有效的介绍公司及自己

4.如何有效的介绍公司产品

5.如何有效的讲述成功案例

6.现场演练：工具的应用

模块三：锁定目标•制定计划

1.销售人员的天职：达成销售目标

2.影响销售目标实现的核心要素

3.实现销售目标的策略选择

4.客户开发成功率

5.销售管理的关键环节与工具

模块四：掌握流程•推进销售

1.销售人员为什么需要销售流程

2.大客户销售流程金字塔

3.客户采购各个阶段及需求

4.根据客户采购为中心的销售步骤

5.销售过程控制与管理

模块五：发掘客户•收集信息

1.谁是我们的客户？

2.我们的客户画像

3.销售秘籍：快速进入客户的圈子

4.区域客户开发的有效方法

模块六：有效预约•精彩开场

1.现场演练、体验预约

2.电话沟通的两个关键环节

3.有效预约的五要素

4.成功预约公式

5.有效开场白的设定

6.结构化拜访的步骤

7.客户拜访的现场演练

模块七：有序提问•构想方案

1.现场演练、体验提问

2.拜访客户必问的三类问题

3.九个提问法的应用

4.说服性销售技巧的定义

5.说服性销售技巧的应用模型

6.说服性销售技巧的应用练习

模块八：建立关系•获取信任

1.大客户采购的角色分配

2.现场案例演练

3.大客户采购六种角色的特点

4.大客户关系渗透的顺序及策略

5.建立关系的三个推动力

6.建立关系的六个方法

7.与客户建立关系的五个注意事项

模块九：超越对手•完成销售

1.谁是我们的竞争对手？

2.获取有效情报的途径

3.竞争态势分析坐标图

4.赢单的五种策略

模块十：专业服务•赋予价值

1.客户下沉的三大路径

2.客户标签管理的方法

3.客户价值管理的方法

4.客户服务的秘诀

培训讲师：王飞

 《精准销售》训练营课程开发者、版权所有者。

 多次受邀为北大、清华、人大、浙大、上海交大、西安交大、湖南大学等高校EMBA班进行授课。

 国内为数不多拥有大客户销售和渠道分销双领域跨界工作背景，能根据销售模式进行针对性授课。

 曾任伊利集团商学院高级培训师，负责冷饮事业部全国销售系统人才发展，实现伊利销售人才培养体系从0到1的突破。

 拥有大客户销售团队八年实战经验，熟知政企客户采购特点和大客户销售流程及标准化动作。

擅长与专注领域：

咨询：销售组织设计、销售团队薪酬绩效设计、销售标准化业务流程梳理、销售人才培养体系搭建、销售目标与市场策略规划、销售管理体系落地辅导等咨询。

培训：企业年度营销规划与目标达成、销售团队管理，政企大客户开发与管理、消费品行业销售渠道管理及终端市场开发管理等。

10年销售与市场管理经验，从事过软件、食品、咨询行业的销售及团队管理，熟知政企大客户采购特点和大客户销售流程及标准化动作，熟悉消费品渠道与终端市场开发管理全流程。

 5年负责千亿级企业销售人才发展经验，曾任伊利集团商学院高级培训师，负责冷饮事业部全国销售系统人才发展，实现伊利销售人才培养体系从0到1的突破，中国最懂人才发展的销售老师。

 8年专职营销管理培训咨询经验，已为300+家企业提供过内训服务，主导过5家不同行业销售标准化咨询项目，在销售人才能力发展体系建设和销售标准化领域积累了丰富的成功经验；

 常年担任两家企业营销管理顾问，深入一线研究指导，熟悉真实的市场环境，根据市场与企业现状进行问题解决，绝不生搬硬套。

 90%以上的精力在为企业提供内训定制和咨询服务，深入研究和服务过众多行业，可根据企业销售模式与规模设计匹配的服务内容。

 形成了以科学理论为基础，以操作流程和通用方法论为核心的专业风格，在帮助企业解决问题、提升绩效的同时促进人才发展。

《如何做好企业年度营销规划》《销售目标与市场策略》

《销售团队管理的五项核心工具》《精准销售-大客户销售过程分解训练》《销售渠道重建与客户管理策略》《区域市场生意规划与销量增长策略》《生意规划与销售团队管理》《终端商户（门店）开发过程分解训练》

部分高校EMBA/MBA班培训课题：

 北京大学EMBA班《销售团队管理的五项核心工具》

 中国人民大学培训学院《销售人才培养•发展高效团队》

 清华大学职业经理训练中心《大客户销售过程控制与管理》

 清华大学高级营销创新班《如何制定企业年度营销规划》

 河工大EMBA班福州基地《销售团队管理的五项核心工具》

 湖南大学GR学院《销售团队管理的五项核心工具》

 湖南大学工商管理学院《销售渠道重建与重点客户管理》

 BOSS商学院成都、重庆《销售人才培养•发展高效团队》

 BOSS商学院重庆《销售目标与市场策略》

 云南大学总裁班《销售渠道重建与重点客户管理》

 东北大学总裁班《销售渠道重建与重点客户管理》

部分工业及制造企业培训课题：

 东风商用车《销售团队管理的五项核心工具》

 延长集团橡胶公司《销售团队管理的五项核心工具》

 延长石油《销售团队目标管理与市场策略》

 凯傲宝骊叉车（德资）《塑造高效管理者》

 上海耀皮集团江门中心《精准销售-销售过程分解训练》

 横店集团得邦塑料《精准销售-销售过程分解训练》

 深圳深缆集团《精准销售-销售过程分解训练》

 东莞银泰玻璃《精准销售—销售过程分解训练》

 唐山亚特重工《精准销售—销售过程分解训练》

 福田戴姆勒汽车《大客户销售与管理》

 斗山工程机械《销售团队管理的五项核心工具》

 长沙山河智能《打造高绩效销售管理团队》

 山东南山集团《销售人才培养•发展高效团队》

 新兴铸管《精准销售-销售过程分解训练》

 中国电子集团第十四所国睿科技《大客户销售核心技能训练》

 河南心连心深冷能源《精细化市场与客户管理策略》

 河南心连心复合肥《销售渠道通识与大客户开发管理》

 浙江圣奥家具《销售团队管理的五项核心工具》

 清华同方《精准销售—销售过程分解训练》

 四季沐歌《销售团队管理的五项核心工具》

 中石化天然气处长培训班《大客户关系开发与管理》

 内蒙古天奇中蒙制药集团《销售团队管理的五项核心工具》

 葵花药业小儿事业部《销售团队管理》

 安徽依爱消防《销售团队管理的五项核心工具》

 深圳今翔科技《精准销售-大客户销售过程分解训练》

 东莞艾瑞科壁挂炉《大客户销售策略与核心技能训练》

 东大洋混泥土《精准销售-销售过程分解训练》

 佩特来电器《销售渠道与重点客户管理》

 深圳优必康科技《精准销售-大客户销售过程分解训练》

 青岛儒海船舶工程《精准销售-大客户销售过程分解训练》

 灿煜金属《精准销售-大客户销售过程分解训练》

 伊泰石化《销售团队管理的核心工具》

部分消费品企业及培训课题：

 中粮福临门北京分公司《区域生意规划》

 中粮粮谷面粉《大客户销售与管理》

 中粮家佳康《终端门店销售全景训练》

 怡宝饮用水《销售目标管理》《从销售精英到卓越管理者》《“只争第一”的市场策略与领导力提升》《精细化市场与客户管理策略》《销售团队管理的五项核心工具》

 美味鲜（厨邦酱油）食品公司《销售团队管理的五项核心工具》

 茅台集团赖茅酒业《销售渠道重建与重点客户管理》

 江苏盐业集团《销售渠道与经销商管理》

 中盐集团《精准销售—管理版》

 江西盐业《终端市场生意规划与精细化管理》

 湖南雪天盐业《销售目标与市场策略》

 正大集团北方九省《快消品销售渠道建设与经销商管理》

 首农华都食品《以销售目标为导向的市场开发技术与客户管理策略》

 上海界界乐《销售团队管理的五项核心工具》

 王老吉云贵区域《高绩效销售团队建设与管理》

 晨光文具13个省合作伙伴赋能《大客户开发与管理》

 得力办公《终端市场生意规划与精细化管理》

 金多多糖果《区域市场生意规划与销量增长》

 重庆聚慧食品科技《销售团队管理的五项核心工具》

 上海安兴实业集团《销售渠道重建与赋能》

 广州黑牛食品《销售渠道重建与重点客户管理》

 青岛可颂食品《市场策略与终端市场管理》

 山东佳士博食品《销售渠道重建与重点客户管理策略》

 上海宠幸宠物用品《销售团队管理的三项核心工具》

 江苏中农新肥《销售渠道重建与重点客户管理》

 大窑饮料《销售团队管理的核心工具》

 屏荣食品《销售渠道重建与重点客户管理》

 康比特体育《销售渠道通识与客户开发管理》