

情境销售-促进购买

近 50 年来，全球的销售培训发展经历了三个阶段，训练的内容日趋完善：

第一阶段：突出个人品质培养和心理激励

第二阶段：强调销售员行为技巧或标准流程

第三阶段：情境销售

公司的销售人员无时无刻不身处于同顾客相互影响的工作氛围之中。公司的产品和服务已齐备，销售增长的关键就看销售人员能否有效地影响顾客的购买行为。对于任何勤奋的销售人员来说，捕捉市场信息，发现潜在销售机会并不是问题，真正让他们苦恼不已的是如何辨别真正的销售机会并成功把握它。

情境销售课程将情境领导®这个全球一千多万经理首选的绩效影响模型运用于成功和有效销售的过程中，从销售行为学理论和实践出发，探讨销售的影响力，经过不同行业的组织实践运用，已被证实为一门简洁但却极具震撼力的课程。在当今充满竞争的市场环境下，理解并应用情境销售®技巧将会提升销售人员有效销售所必需的技能。

情境销售模型创新地将销售心理学和应用行为学结合在一起，让这个课程超越了简单的讲授销售流程基本步骤。在课程中，学员可以学习导致高销售业绩的具体销售行为以及必要的销售胜任能力，并运用动态的情境销售®模型去评估客户购买准备度，然后根据情况采用合适的销售行为以创造最大的成交可能性。

情境销售课程运用新的技能和工具来武装学员，提升销售的成交可能，并且也能通过客户的信任和忠诚度，满意的客户关系以及更多的客户推荐来加强他们的销售有效性。

核心模块设计

课程介绍-“销售影响评估工具”能有效地评估学员的销售行为和风格。

情境销售®- 本模块集中介绍情境销售模型及其构成：购买准备度和销售风格。学员将学习如何诊断购买者的准备度，及时调整他们自己的销售行为风格以适应购买者。本模块还提供了许多富有经验的销售人员通过学习和工作实践中所积累的大量销售技巧以供学员参考。

销售风格反馈-“销售影响力评估矩阵”能让学员的销售风格得到具体、真实的反馈。情境销售®强调调整与顾客相匹配的销售行为以最大化的满足顾客需求。通过

自我评估学员了解到自己的销售行为风格趋向和销售优势，以及需要改进的地方。

与客户有效互动技巧-学员将获得与客户有效互动的技巧，包括：建立关系、沟通说服、获得承诺和签单等。通过精心设计的技巧发展练习不断优化所获得的技能，以帮助学员最大可能性的提升有效销售力。

影响力基础 有助于学员掌握 7 种不同的影响基础，从而分析自己在销售中可以依赖的各种力量。

销售风格演练 能帮学员培养正确的销售风格，能根据不同情境来成功销售。

课程收益

- 增加学员对销售流程的理解，在销售专业发展方面更上层楼
- 了解如何有效影响客户的过程
- 准确判断一位准顾客的购买准备度并选择一种与情境最为匹配的销售风格，采取最有效的方式使双方在任何情况下达到双赢
- 将课程中学习到的观念应用于独特的销售环境中，发展出一套战略、战术计划
- 通过销售风格自我评测和反馈，理解自己的主导风格和适应度，并以此来指导持续的发展

标准的《情境销售-促进购买》需要 2-3 天（12-18 学时），主要内容为：

导论

销售职业化

销售开发模型

从 X 思维模式转向 Y 思维模式

销售风格自我评估

拜访前计划

情境销售®

购买准备度

销售行为与风格

情境销售® 模型

探求，成交和服务

销售胜任能力

个人销售风格反馈

情境销售® 模拟

认知风格胜任能力

提供基本信息

说明拜访目的

过渡性提问

说服风格胜任能力

提问 - SALE 模型

鼓励并引导客户回答 - LEARN 模型

倡导

承诺风格胜任能力

加强客户需求与产品利益的匹配

要求订单

回应异议

满意风格胜任能力

跟踪

拓展业务

回应抱怨

满意风格分析工具

影响力基础

情境销售®案例

结构性技能开发

运用和联系： 开发销售策略信息

学员资料

学员将拥有：

- 学员手册
- 销售风格自我测评表
- 销售风格反馈指南