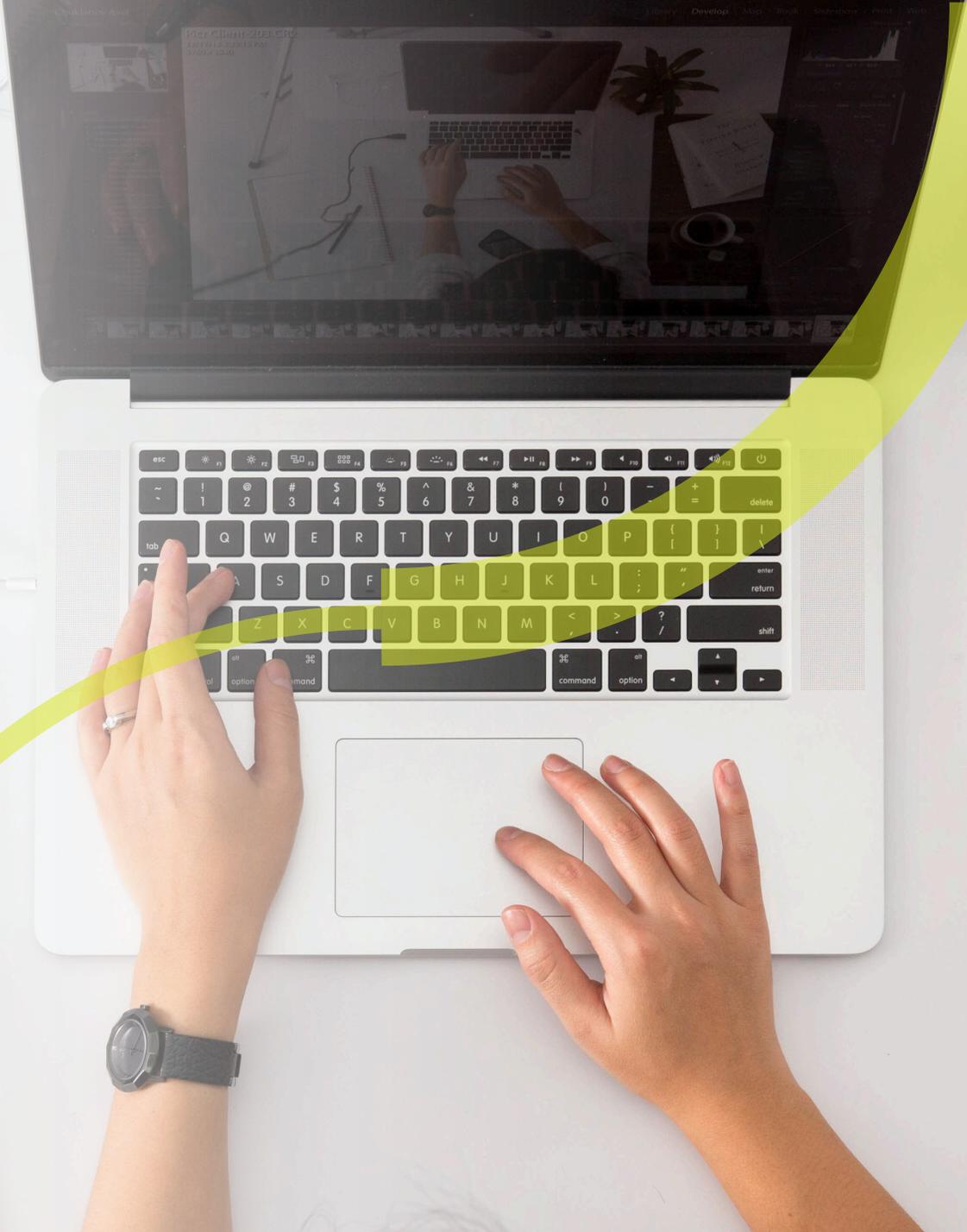




Mercuri International

价值为本销售



项目概述

Mercuri International 为什么要应用基于价值的销售？

有时，销售人员努力让客户理解他们的信息，而客户可能没能意识到方案的价值。在那些具有挑战性的销售情境下，传统的销售方法是不够的。

适合对象

所有想要学习一种方法来寻找新的价值领域以及如何将其交付给客户的销售专业人士。

课程时间

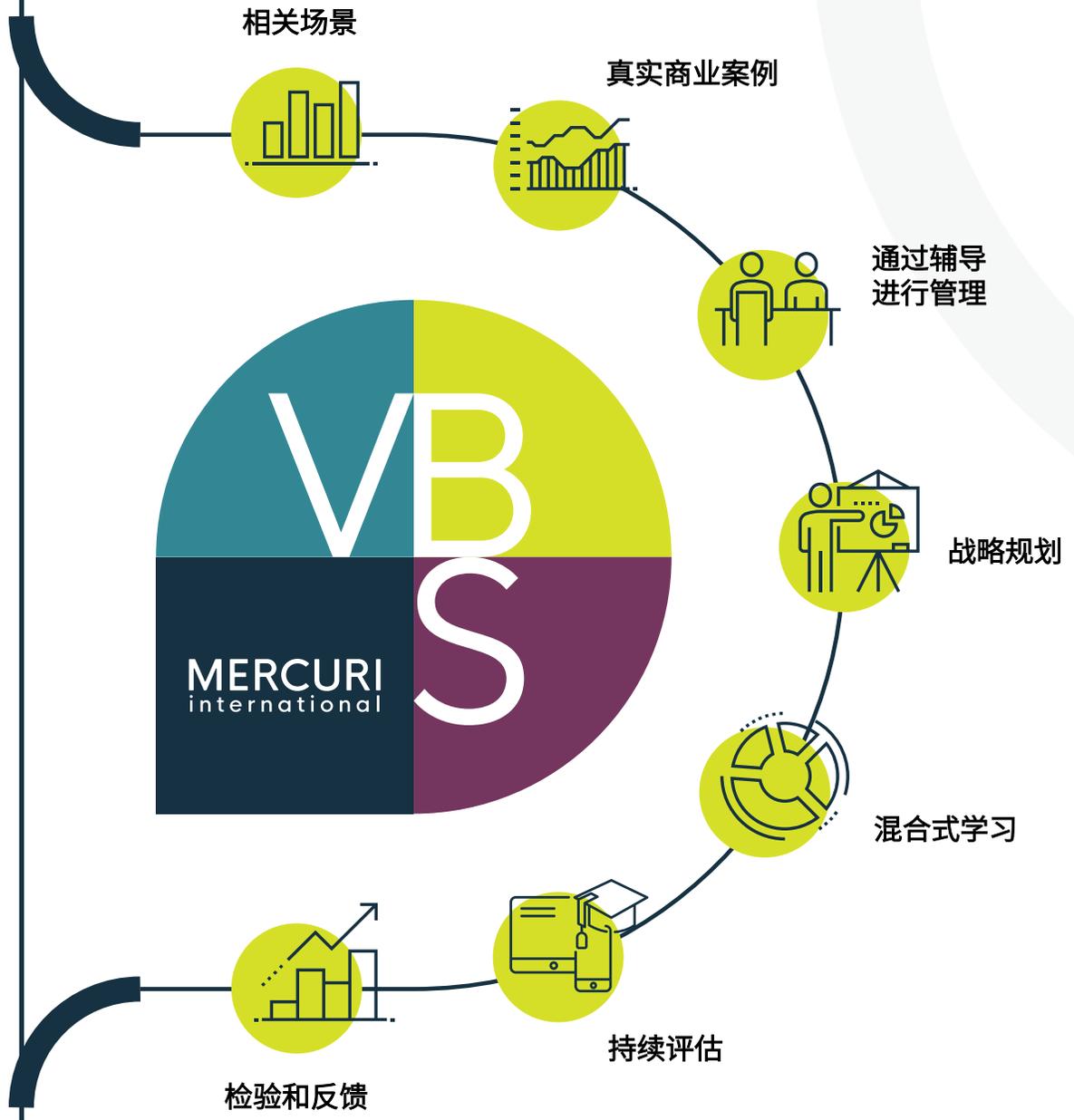
数字化学习内容：11 小时

交付方式

数字化学习模块与线下课堂或虚拟教室相结合。

其中的互动内容、视频、练习、问卷调查、可下载文档和开放论坛都有助于您与同学讨论与互动。所有资源都支持笔记本电脑、平板电脑和智能手机。





相关场景

我们应用的案例和角色扮演虽是虚构的，但与您的具体业务情况相关。

真实商业案例

学员通过自己的真实案例将该方法应用于日常商务活动中。

通过辅导进行管理

经理们接受培训，指导他们的团队如何应用VBS。

战略规划

定制内容和活动以解决组织的业务目标和挑战。

混合式学习

我们采用面对面及线上学习等不同形式，以最有效的方式保证持续学习，体验满足每位学员的需要以及相应的学习方式。

持续评估

无论是在提高技能还是在业务成果方面，我们将持续对学员的进步展开追踪评估。

检验和反馈

衡量对您的业务绩效的影响。

内容描述

RISE 过程



理解什么是价值以及它是如何实现的，了解传统销售和基于价值的销售之间的区别，并发现什么时候适合使用这种技巧



了解客户的行业驱动因素、业务目标、经营目标、个人动机和运营问题



将客户的业务问题与解决方案的价值要素联系起来，并通过事实和数据来量化其价值



准备最合适的报价以有效定位解决方案，突出其与竞争对手不同的独特价值，并说明它的优势，利益和价值



处理异议（即使是代价昂贵的反对意见！）以获得承诺，讨论条款和条件并完成交易

内容概述

1

理解价值为本销售

- RISE 过程
- 差异化销售
- 同理心影响力测试

2

探究：第一部分

- FOCA 技巧
- 发现客户的需求和动机
- 确保合作：了解您的主要利益相关者
- 培养决策者认同

3

探究：第二部分

- 了解你客户的需求
- 提问
- 发现需求

4

创建你的价值主张

- 价值的力量
- 了解沟通的不同层次
- 价值链和竞争优势

5

展示你的价值主张

- 价值的故事
- 用讲故事的方式吸引受众
- 论证

6

与你的客户互动

- 处理客户的异议
- 如何在困难的情况下保持自信
- 处理反对意见

7

总结和实践

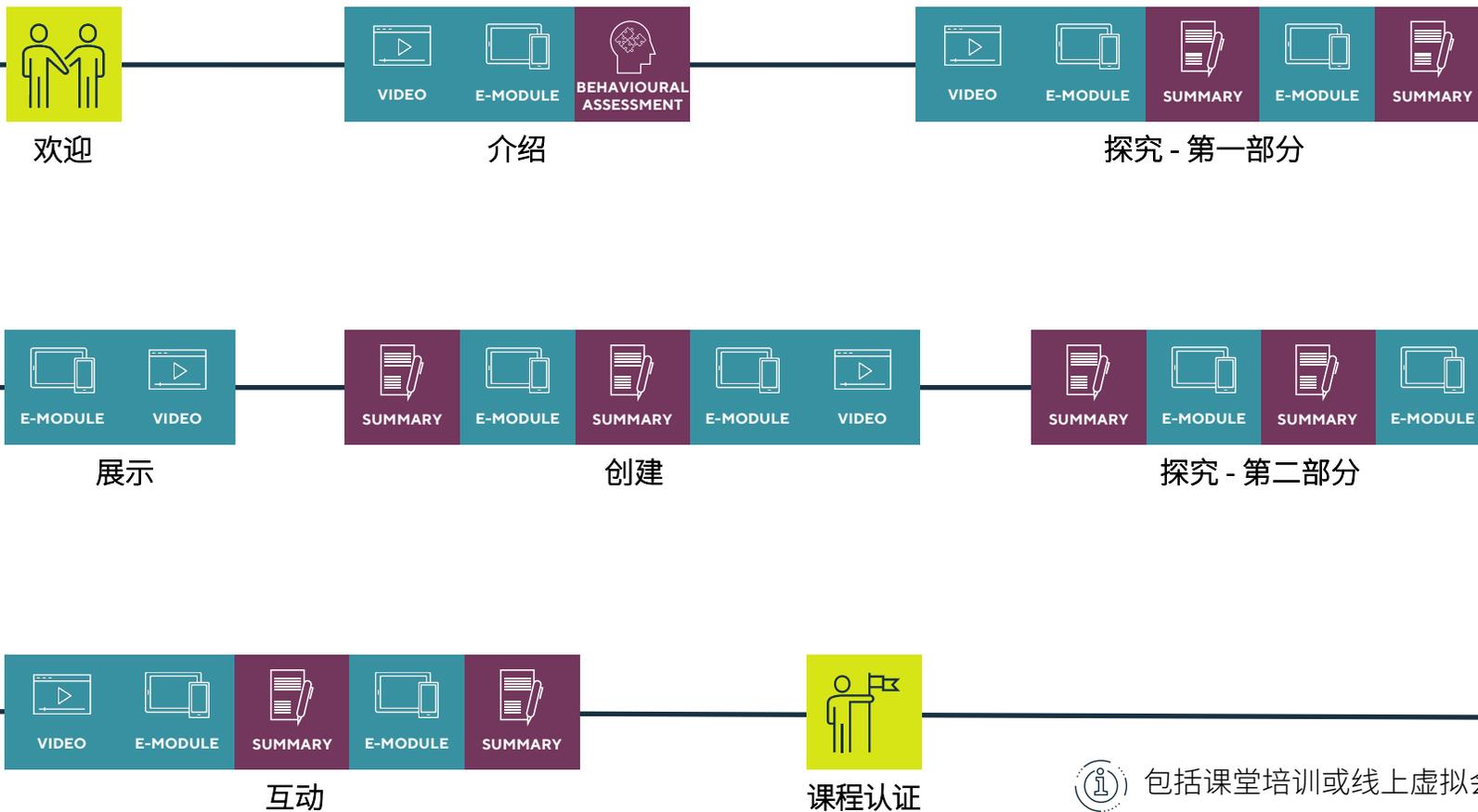
- 手册
- 要点

8

分析机会和案例准备

- 机会计划

学习路径



 包括课堂培训或线上虚拟会议



Mercuri International

发展您的员工，
增长您的业务。

