



# 价值为本销售

Mercuri International

# 价值为本销售



## 目标

正确的方法可以帮助您找到新的价值领域，并将它们交付给您的客户以获得改进的结果。



## 您将学到

清晰而有说服力地传达您的信息，让您的客户感知您所提供产品的真正价值。在当下充满挑战的销售形势下，传统的销售方式是不够的。

- 第1步:理解基于价值的销售:价值的力量是什么?
- 第2步:探究:如何做好需求分析?
- 第3步:创建:如何构建最适合的解决方案?
- 第4步:展现:如何恰当地展示您的解决方案?
- 第5步:接纳:如何完成交易?



## 7.5小时数字化学习

可配合网络研讨会6次(每次2小时)或者3天的面对面讲师指导授课。



本虚拟课程将包含交互式内容、视频、练习、问卷调查、可下载的文件和虚拟教室。所有材料均支持使用笔记本电脑，平板电脑和智能手机。



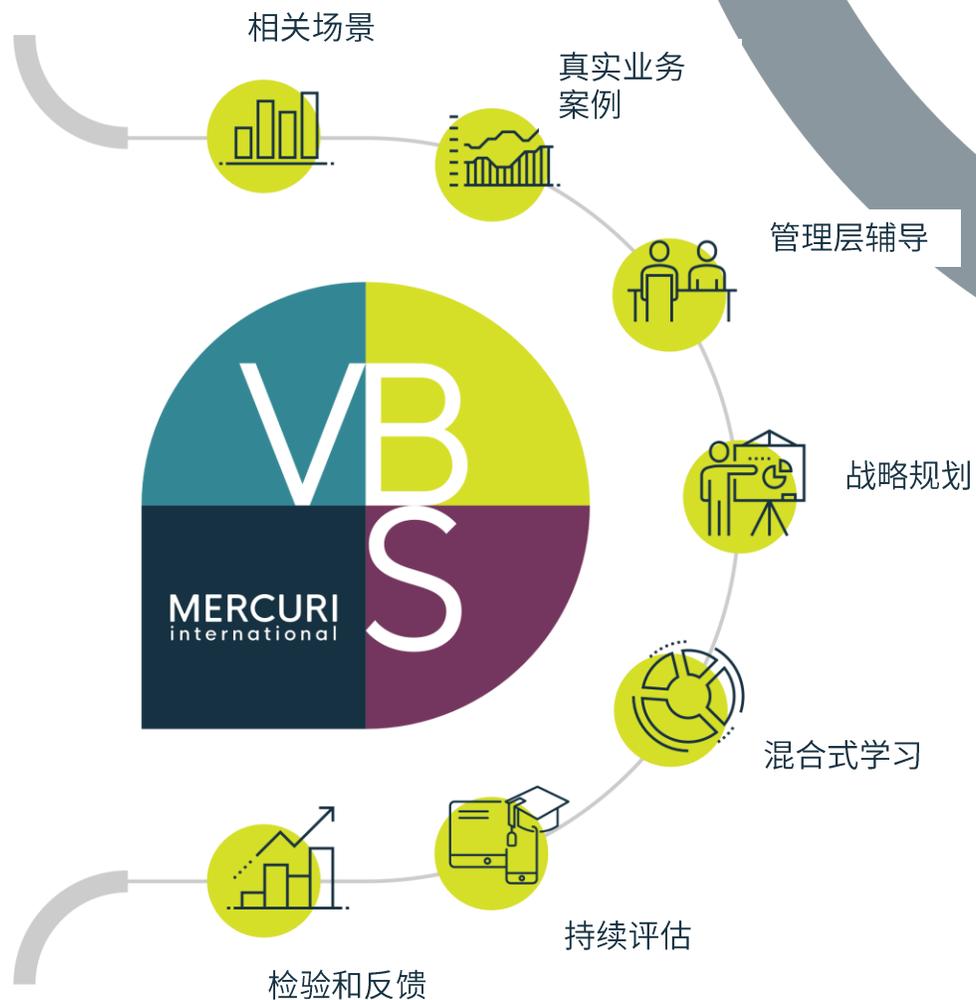
## 多种语言可供选择

**EN - DE - FR - SW - IT - ZH - FI - NL - RU - PL**



## 音频

# 培训课程概述



## 相关场景

我们根据案例研究应用和进行角色扮演，这些案例研究是虚构的，但与您的特定业务状况相关。

## 真实业务案例

学习者通过自己的真实案例将该方法应用于日常业务中。

## 管理层辅导

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

为满足每位学员的需要和学习方式，我们采用面对面、网络和数字化等不同形式，以最有效地形式提供持续发展的学习体验。

## 持续评估

无论是在提高技能还是在业务成果方面，都将持续监控学习者的进度。

## 检验和反馈

衡量对您的业务绩效的影响。



调研&  
启动会议



线上启动  
网络研讨会



课前作业



EP 测试



网络研讨会1



作业



网络研讨会2



作业



网络研讨会3



作业

## 价值为本销售

### 混合学习路径与网络培训课程

练习



作业



网络研讨会5



作业



网络研讨会4



作业



网络研讨会6



自己的实际案例



分享  
最佳实践



跟进  
网络研讨会



实际应用情况衡量



获得证书

# 价值为本销售

## RISE过程



# 价值为本销售

## RISE过程



### STEP 0

## 理解基于价值的销售

### 价值的力量是什么？

发现：

- 价值是什么以及它是如何工作的
- 传统销售和价值为本销售的区别
- 什么时候需要价值为本销售
- RISE简介: 你您运用这4个步骤向您的客户进行有效的价值为本销售

# 价值为本销售

## RISE过程



### STEP 1

## RESEARCH探究

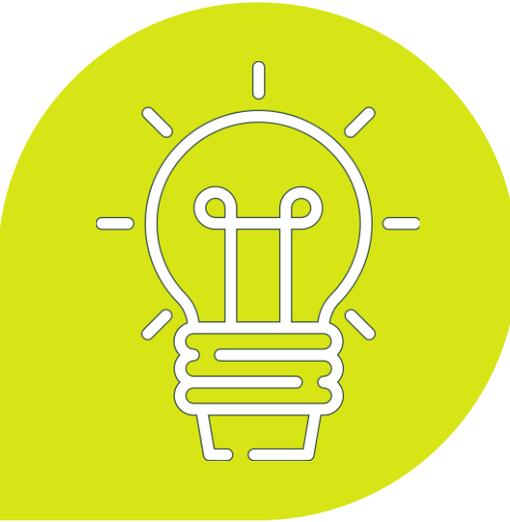
### 如何做好需求分析？

客户自发告诉您的信息往往是不够的：在他们的要求背后有未表达的驱动因素、目标和问题，您需要识别。您将学习如何发现客户的：

- 行业驱动力
- 业务目标, 经营目标和个人动机
- 操作问题

# 价值为本销售

## RISE过程



### STEP 2

## INVENT创建

如何构建最适合的解决方案？

建立一个适合客户需求的量身定制的价值主张固然重要，但展示您解决方案的价值并使之切实可行是关键。您将发现如何：

- 将客户的业务问题与解决方案的价值要素联系起来
- 量化您的解决方案的价值，并通过事实和数据进行证明

# 价值为本销售

## RISE过程



### STEP 3

## SHOW展现

### 如何正确呈现您的解决方案？

有些销售人员最乐于谈论他们熟悉的方面——产品和服务！但如果您想进行价值为本的销售，就必须转移您的关注点。您将学习如何：

- 准备最合适的报价，有效地定位您的解决方案和处理销售对话：
- 突出您的独特价值，以与竞争对手差异化
- 说明您解决方案的优势、好处和价值，展示它对客户运营问题的影响

# 价值为本销售

## RISE过程



### STEP 4

## ENGAGE接纳

### 如何达成交易？

在您的呈现之后，可能会出现异议...您不能忽视它！用正确的方式处理它们是寻求承诺的机会。您将练习如何：

- 处理异议（甚至是昂贵的异议！）以获得承诺
- 讨论条款和条件
- 达成交易

