



Mercuri International

从“机会”到“订单”



课程概述

麦古利国际

从“机会”到“订单”

销售人员可能需要考虑多个机会。然而，并不是所有的机会都值得一试，学习如何区分机会是至关重要的。跟随这条学习路径，您将发现如何分析和管理机会并将其转化为成功的销售！

适合对象

所有希望增加将机会转化为订单几率的销售专业人员。

时长

数字化学习内容：2小时

交付方式

建议配合面对面课堂或虚拟课堂培训

视频、练习、问卷调查、可下载的文件，以及论坛和社区。材料都支持电脑、平板和智能手机。



课程概述

1

评估机会

了解哪些机会值得去研究，也就是说，这个机会是否真实，是否有吸引力，是否有机会赢得它

2

解决方案战略

建立一个成功的解决方案，考虑两个重要因素：销售情况和可以在每种情况下应用的策略

3

联系人对接

识别并恰当地与决策团队中的不同成员进行互动，他们有不同的角色、权力和对销售人员的特定态度

4

展示解决方案

用成功的演示抓住听众的注意力，包括：具有吸引力的开头和结尾，所提出的解决方案的价值，与销售情况相关的元素，以及适当策略的应用



内容概览

1

评估机会

- 评估机会时要掌握的关键信息
- 机会是否真实？是否具有吸引力？是否能够赢得这个机会？

2

解决方案战略

- 六种销售情况以及如何面对它们
- 机会管理

3

联系人对接

- 参与者
- SETUP模型
- 权力平衡
- 参与者的态度
- 人员对接

4

展示解决方案

- 客户购买流程
- 如何构建解决方案的呈现
- 销售价值
- 哪种策略您可以使用？

5

结论

机会计划

学习路径



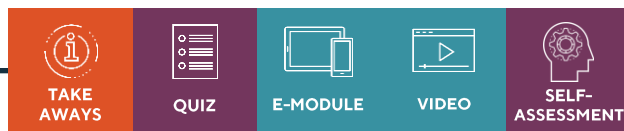
欢迎



评估机会



解决方案战略



展示解决方案



联系人对接



结论



获得认证



可以在学习路径中结合面对面培训或者在线培训

棋盘游戏（定制化，非标准内容）

在虚拟课堂或者面对面课堂期间，学员将参与O2O棋盘游戏，通过游戏，引导他们完成过程的4个步骤。通过小组合作，测试他们获得的技能并实践：

- 分析一个机会，是否真实，是否有吸引力，是否有机会赢得它
- 为特定销售情况定义最佳解决方案
- 与涉及机会相关的联系人保持一致
- 提出解决方案



机会计划

该工具是一个指南，可以帮助参与者通过分析机会管理的不同阶段、了解可用信息并定义可以应用的战略和策略来**思考各种机会，以最大限度地提高获胜几率。**





Mercuri International

GROW YOUR PEOPLE,
GROW YOUR BUSINESS

