



Mercuri International

远程销售



课程概述

Mercuri International 为什么远程销售？

新的环境造就新的需求，新的技术大大扩展了与客户互动方式的选择。
关注远程销售课程，了解如何运用远程销售并成功开展每场会议！

适合对象

所有想要在非面对面销售环境中最大化自己业绩的销售人员。

时长

数字学习内容: 3 小时

交付形式

100% 数字化或者结合线下/在线课堂。

互动性内容，视频，练习，问卷，可下载文件和开放性论坛与社区。笔记本电脑、平板电脑和智能手机支持所有学习材料。



课程概述



1 远程销售简介

发现与远程工作相关的机会和风险以及需要克服的挑战。



2 为网络会议做准备

适当准备，避免常见错误。按照结构化方法收集所有需要的客户信息。



3 网络会议

探索基于网络的会议所需的额外准备步骤，并有效地使用幻灯片来运用数字化环境。



4 积极沟通

通过积极的倾听和讲故事技巧，掌握在虚拟环境中的沟通技巧。



5 电话销售

了解电话沟通的独特特点，并找出如何实际克服典型障碍。

内容概览

1

远程销售简介

- 面对面和虚拟会议的区别

2

为网络会议做准备

- 为会议做准备
- 在网上收集客户信息
- 通过会议检查表收集客户信息
- 用4S方式准备虚拟会议
- 准备清单

3

网络会议

- 网络会议
- 有效利用网络会议
- 虚拟会议准备清单
- 有效的幻灯片虚拟演示
- 有效的幻灯片清单

4

积极沟通

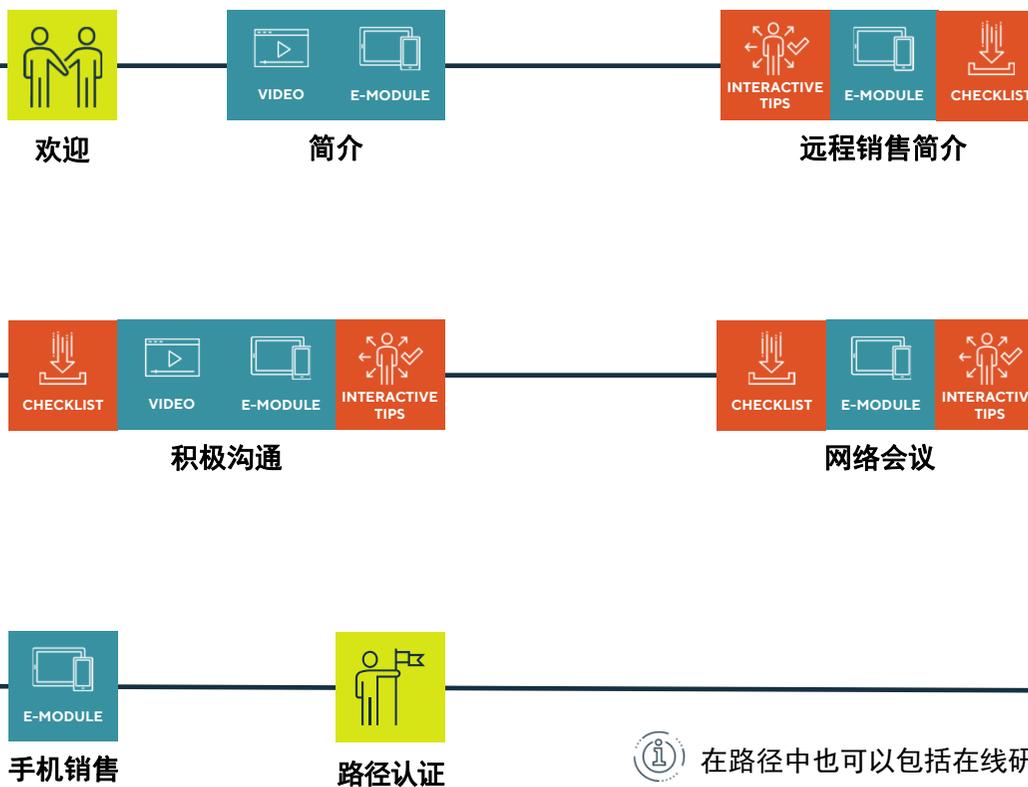
- 积极沟通
- 积极倾听
- 信息的多个方面
- 有效的虚拟沟通
- 用讲故事的方式吸引观众
- 打破网络会议的僵局

5

电话销售

- 电话销售的7个技巧

学习路径



 在路径中也可以包括在线研讨会。



Mercuri International

GROW YOUR PEOPLE,
GROW YOUR BUSINESS

