

打造你的销售优势系列

与客户的购买行为协调一致



要想在当今错综复杂的销售环境中取得成功，销售人员必须超越传统销售方式，承担起顾问和策略者这两个角色，为客户及自己所在的组织提供服务、创造价值。《打造你的销售优势》系列课程着眼于帮助销售人员建立起这种顾问的心态，并提供了关键的顾问式方法、技巧和工具，使他们在大客户销售中彰显解决方案及自身的独特之处。

《与客户的购买行为协调一致》模块着眼于帮助销售人员全面理解客户的购买流程，将解决方案与客户业务优先级保持一致，从而赢得并维系更多的生意。将着眼点放在理解客户希望如何购买，似乎顺理成章，但现实中做到的却少而又少。

本课程帮助高绩效的销售人员理解客户的购买流程。他们将学习跳出仅考虑己方的销售优先级，调整自己的解决方案，使之迎合客户购买的优先级——符合客户的业务及购买流程，而非请客户做出调整和妥协。

通过学习**购买行为图谱**，销售人员将了解如何辨识客户的购买行为。他们还会学习，就将客户推向长期的互赖式关系或保持在重复的交易型购买模式上，相关的购买/销售行为的特征是什么。

在参加了《与客户的购买行为协调一致》课程后，销售人员将与客户建立起更强的合作互利/非对抗的关系，在竞争中彰显自己与竞争对手的差异之处。

课程收益

《与客户的购买行为协调一致》课程将帮助销售人员使提案或解决方案充分回应客户实时的购买流程和业务优先级，从而赢得、维系和拓展更多生意。

学习方法

本课程时长为0.5天，为学员提供了一系列实用的策略和工具，帮助学员在实际工作中更好地理解 and 回应客户的购买优先级。

课堂培训前，学员需向完成一份课前作业。培训中，学员将参加一系列的课堂活动，其中包括个人反思、案例研究和对自己公司购买优先级的分析，将所学概念赋予实际工作中的现实意义。

课堂上，学员将运用所学工具，针对自己的销售机会展开思考和练习，本单元的工具包括：**购买行为分析 (Buying Behavior Analysis)**和**《协调一致的解决方案计划表》 (Offering Alignment Planner)**。学员将检测提案调整的可行性，即它对自己公司在营运和利润率要求方面产生的影响，确保尽可能在销售流程的初期做出更好的“继续/放弃” (go/no go)的决定。

购买行为图谱 (The Buying Behavior Spectrum)



与客户的购买行为协调一致

组织可以在上述培训结束后，马上或一段时间后进行0.5天的应用培训（可选项目）。应用培训旨在帮助学员巩固课程的核心概念，将新知识融入实践中，加深对学习的理解。

提升绩效

《打造你的销售优势》(Sales Advantage Series, 简称SAS) 系列课程各单元皆含有丰富的运用、强化和辅助工具。这些附加的学习内容有助于销售人员回到实际工作中后，不断磨砺所学技巧并巩固新的行为方式。另外，让销售主管在项目的早期阶段就参与进来，并参加辅导下属提升绩效的相关培训，也是确保SAS课程达到培训预期目标的重要基石。

衡量绩效

参加SAS课程的组织还能获得一套衡量学员绩效和评估课程效果的工具。在课程应用培训中，组织也可以观察到学员的行为是否有所改变，并预测相关技巧对学员的日常工作将产生的影响力。客户计划工具和销售主管的辅导工具将有助于提升学员的大客户管理能力。

我们将尽心尽力帮助你的组织获得成功。同时，我们会与你们紧密合作，建立一套评估系统，保持培训活动带来的良好势头，推进组织朝着期望的目标前进。

《打造你的销售优势》系列课程

通过学习《打造你的销售优势》各单元的策略性方法，你的销售团队将能为客户提供更多的价值，更有效地完成业务活动。该系列课程包括以下单元：

- 《将销售活动与客户的业务价值相结合》
- 《进行策略性业务拜访：发掘客户的关键成功因素》
- 《与客户的购买行为协调一致》
- 《创建差异化解决方案》
- 《商机管理》
- 《影响客户决策》
- 《竞争管理》

上述单元和Wilson Learning的其他课程一样，可根据客户组织的销售环境及业务重点，进行客制化，且确保量身定做的课程与组织的销售流程保持一致性。