

**培训时间/地点:** 2024年8月21日(星期三) / 上海

**收费标准:** ¥2980/人

- 含授课费、证书费、资料费、午餐费、茶点费、会务费、税费
- 不包含学员往返培训场地的交通费用、住宿费用、早餐及晚餐

### 课程简介:

针对希望了解自己的销售风格,学习如何快速识别客户及关键决策人的购买/决策风格,掌握与不同风格客户沟通的技巧,提升销售效率及影响力。

### 课程收益:

- 心态 Mindset:
  - ◇ 理解存在不同行为风格的客户群体及沟通倾向
  - ◇ 建立行为销售的自我意识
- 技能:
  - ◇ 学习如何快速鉴别客户的行为风格
  - ◇ 基于不同的行为风格,掌握合适的沟通和影响策略,提升销售效率
- 收获:
  - ◇ 个人 DISC 行为风格报告
  - ◇ 行动计划-我的销售影响策略/关键人沟通策略

### 参训对象:

销售人员&销售管理者

### 授课形式:

知识讲解、案例分析讨论、角色演练、小组讨论、互动交流、游戏感悟、头脑风暴、强调学员参与。



### 课程大纲:

章节	主要内容	主要产出
第一节 销售风格的自我认知	<ul style="list-style-type: none"> <li>介绍 DISC 行为风格模型特征</li> <li>(D) 支配型</li> <li>(I) 影响型</li> <li>(S) 平稳型</li> <li>(C) 遵从型</li> <li>自我行为风格报告解析</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>DISC 每个纬度的特征</li> <li>优势和挑战分析</li> <li>认识自己的行为风格</li> </ul>
第二节 识别与应对不同风格的客户	<ul style="list-style-type: none"> <li>识别四种行为风格的主要特征</li> <li>了解不同行为风格的沟通倾向</li> <li>如何影响不同风格特征的客户</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>学习如何通过观察和对话识别风格</li> <li>找到真实客户对象, 快速定义特征, 制定沟通略</li> <li>通过讨论练习, 让学员了解面对每种不同风格(客户)的不同沟通和影响方式</li> </ul>
第三节: 销售核心逻辑分析	<ul style="list-style-type: none"> <li>客户为什么会购买</li> <li>客户在购买过程中关注点的变化</li> <li>客户购买中的程序导向</li> <li>购买过程中的角色分析与应对</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>基于行为风格之上商业原则的购买逻辑</li> <li>了解客户购买的核心逻辑</li> <li>销售不同阶段, 关注点的变化</li> <li>不同角色分析</li> </ul>
第四节 基于销售流程的推进策略	<p>DISC 四种行为风格在销售流程中的具体应用</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>需求分析</li> <li>产品呈现</li> <li>异议处理</li> <li>晋级承诺</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>销售进程中合理的销售行为</li> <li>不同阶段客户行为风格特点与应对技巧</li> <li>销售工具</li> </ul>
第五节 综合演练 个人行动计划	<p>情景演练 / 角色卡扮演</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>结合自己的特征 / 销售习惯思考策略</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>设置真实案例, 将学习运用到真实对话中: 从学到练                             <ul style="list-style-type: none"> <li>自我认知</li> <li>识别风格</li> <li>决定策略</li> <li>应用和提升效果</li> </ul> </li> <li>反馈及点评: 有效、进步与改善</li> <li>个人行动计划</li> </ul>



**讲师介绍：王老师****个人资质：**

- TTI DISC 行为风格&激励因子测评国际分析解读师
- SPI 认证讲师
- 销售罗盘认证导师
- Aslan Training 认证 Master 讲师
- HP 商学院 PPW 演讲课认证讲师
- Communispond 认证讲师

**从业经历：**

10 多年以上的开发、培训交付、销售和管理经验，能够很好的实施运营培训项目。曾任中华英才网销售培训经理。专注于解决方案销售培训及电话销售技巧培训。后在全球最大的 IT 公司-中国惠普工作 11 年，管理 3 个部门，担任大客户直销部培训经理，专注于顾问式销售技术与大客户销售策略，销售技巧培训等。

作为 Master 讲师，负责美国 Aslan 公司在中国销售培训师的认证工作。已成功认证多位不同行业的销售培训师，使之有能力进行独立的培训。

**擅长领域：**

- 美国 Aslan Training、SPI 等权威销售研究机构培训认证。
- 王老师能够很好地理解销售员以及销售管理层面临的痛苦/问题/挑战。结合传授领先的解决方案销售技术与大客户销售策略，教案体系与欧美专业课程接轨，致力于参训学员行为的改变，进而带动业务的改善。
- 他还擅长针对销售管理层进行专门的教练辅导。使销售管理层用正确的方式方法辅导销售员，解决管理中面临的问题。

**服务过的客户：**

欧姆龙自动化、海克斯康、泰科电子、通用电气、天宝、SAP、ZF、3M、尼康、万豪、利乐包装、中国电信、京东、新浪、百度、淘宝大学、饿了么、中国邮政、银联商务、招商银行、江苏银行、李锦记、中国铁塔、海康威视等。王老师投身于公益事业，为各大高校提供公益课程：上海交大、复旦大学、浙江大学、武汉大学、厦门大学、山东大学、华东师范大学、华东政法、上海外国语、华东理工、中南财大等

