



培训课题：卓越销售的秘诀

一、课程简介

- 针对销售人员：西方跨国企业使用的成功销售理念、方法和工具，如何成为客户的合作伙伴和顾问，如何面对竞争
- 针对企业管理和销售管理人员：销售激励和提高团队的士气

培训对象：企业管理、销售管理人员和销售人员、人力资源经理

时间： 2 天 (英文授课)

二、目标收益

- 通过结合理念和技巧，将销售人员转变成客户的合作伙伴和顾问，提高销售团队的成功率
- 了解销售的策略、流程、客户需求分析、赢得订单、提高客户满意度的方法和工具
- 帮助销售管理人员掌握激励销售人员和提高团队士气的方法和工具

三、教练简介

Jim Fredricksen (前微软公司销售总经理)，邹英毅 (太平洋科技咨询公司总裁，前微软公司产品总监)

<p>Jim Fredricksen</p> <ul style="list-style-type: none"> • 从事高科技行业 35 年 • 业界资深销售专家，曾创建领导 Windows Embedded Server 部门并发展成年销售 1.5 亿美元的业务 • 微软 15 年，曾任微软总部高级销售总监，大中华地区 OEM 销售总经理 • 团队包括北美、拉丁美洲、欧洲、大中华地区、日本和韩国 • 销售过近 20 种微软产品，客户与合作伙伴包括 Fortune 100 公司：IBM, Dell, NEC, Huawei, Cisco, HP, NEC, Fujitsu, Ericsson, Intel; • 加入微软前，曾管理 AT&T、Digital Equipment Corporation (DEC) 销售业务 • 美国多所大学董事，讲授 MBA 销售课程 	<p>邹英毅 Michelle Zou</p> <ul style="list-style-type: none"> • 从事高科技行业 20 余年 • Pacific Technologies Consulting Group (太平洋咨询有限公司) 总裁，西雅图美中商会副总裁 • 微软 9 年，美国总部 7 年，中国 2 年，曾任 Windows Phone 大中华地区总监 • 微软的中国战略专家，全球市场营销讲师 • 专注互联网、移动市场，并在微软内部的创业部门管理了十来项新产品的考核与计划 • 市场总监，产品生命周期管理：市场调研，产品研发、上市、营销，客户反馈 • 消费者产品全球市场管理 • 微软之前，曾任职 HP, EMC, IDC 及中国公司 • 精通中、美企业管理和文化 • 在美获得 MBA 和金融双硕士学位
--	--

四、课程大纲

	课题	简述
模块 1	通过结合理念和技巧以及实例，全面介绍 <ul style="list-style-type: none"> • 成功销售的“必备武器” • 销售策略及常见的模式 	本模块全面介绍西方成功跨国企业使用的销售策略，方法，步骤与工具，并以实例分析其有

成功销售的理念和技巧	<ul style="list-style-type: none"> • 建立销售“pipeline” • 客户管理应该注意的问题 • 分析客户需求和价值观 • 赢得订单 • 提高客户满意度 <p>练习一：建立销售“pipeline” 练习二：赢得订单</p>	效性。同时通过练习让学员掌握一些技巧和工具。
模块 2 合作伙伴和顾问	<p>销售人员上升成为客户的合作伙伴和顾问：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 如何成为客户信任的合作伙伴和顾问 • 场景分析 • 如何战胜竞争对手 <p>练习三：合作伙伴/顾问</p>	讲解销售的转变及其带来的结果，让学员深入了解“合作伙伴”、“顾问”能使销售人员在客户的决策席上有一席之地。通过案例和练习巩固概念和工具的使用。
模块 3 销售激励 提高团队士气 (销售管理人员和人力资源经理)	<p>激励、考核销售人员和提高团队士气的方法和工具</p> <ul style="list-style-type: none"> • 公司文化和制度背景分析 • 了解 7 层不同的能量和对应的领导力 • 业界有效的方法和工具 • 开阔思维, 提升积极能量(shift and improve energy) <p>练习四：根据公司文化和制度，找出能有效激励、考核销售和团队的方法和工具</p>	通过理论、案例和工具的结合帮助管理人员分析各种激励与考核方法的优势和劣势。根据公司的情况，练习寻找有效的方法和工具。

联系人：Michelle Zou
Michelle.zou@ptcgconsulting.com