

打造你的销售优势系列 竞争管理

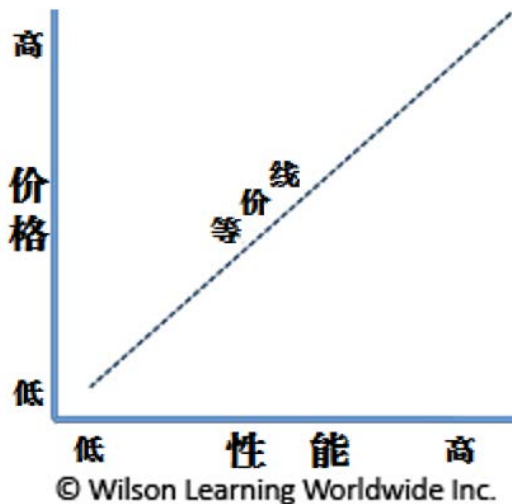


销售人员想要有所成就的一个关键成功要素，是能承担起策略者的角色。如果销售人员能够了解竞争对手的举措，并制定策略在竞争中胜出，则将为公司带来宝贵的竞争优势。销售人员必须会分析竞争态势，制定出能够帮助他从竞争中胜出的策略。

《打造你的销售优势系列》的《竞争管理》模块能够帮助高绩效的销售人员学习制定如何在竞争中胜出的策略。销售人员还将学习如何通过使用**价值地图™**工具，了解所处的竞争态势。该工具将帮助销售人员从客户的视角，评估他们及竞争对手给客户带来的价值有何不同。

《竞争管理》课程中，销售人员将学习如何利用**价值地图™**预测竞争对手的策略，并有效地执行自己的竞争策略。销售人员还将学习如何根据竞争对手的动作及时调整自己的策略，弱化竞争对手对客户的影响。

价值地图™



学习收益

《竞争管理》帮助销售人员从客户的视角，就某个销售机会，将自己的公司和主要竞争对手做比较。本课程教授了如何执行竞争策略，使之比竞争对手的策略更贴切客户的需求。

学习方法

Wilson Learning 坚信培训必须要被转化为日常的工作实践。为实现这一目标，《竞争管理》课程包含了若干组成部分和活动，以强化**学员准备**，**学习迁移**和**组织的协调一致**。

学员准备旨在帮助销售人员为整体学习体验做好准备：

- 课前沟通和在线学习单元

学习迁移的设计将实践和新知识的运用嵌入学习之中。学习将以以下形式进行：

- 半天的模块将为销售人员提供策略和工具，以帮助他们为自己的公司带来竞争优势。本模块中，学员会就自己实际的客户进行计划和练习

组织的协调一致确保了在组织层面对新技能使用的支持：

- 培训后同时为经理和销售人员提供的强化活动

在使用上述综合方法之后，该课程将成为贵组织销售实践的一部分，不但使客户受益也将提升贵组织的生产力。

主题

竞争的挑战

学习活动

学员探讨丢单案例的特征——特别是那些他们认为志在必得的单子；该活动引出了本课程的整体目的，即帮助学员选择和执行能更多击败竞争对手的策略

价值地图™

学员学习如何从客户的角度定义价值；课程介绍了**价值地图™**（The Value Map™）——一种了解你的提案相对价值的工具；然后，他们将通过为自己的销售机会创建**价值地图™**，学习从客户的视度确定整体的竞争格局

你的竞争对手

学员参与一项活动，他们需要确定主要竞争对手赖以获胜的策略是什么，并据此考虑自己胜出的方法

竞争策略

学员学习竞争策略的类型，并了解哪些情况需要哪种竞争策略

应用

学员分析他们自己当前的销售机会，并制定战术以执行最佳的竞争策略

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。此外，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》
- 《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。