

打造你的销售优势系列

影响客户决策



销售人员想要有所成就的一个关键成功要素，是能够承担起策略者的角色。如果销售人员能了解客户是如何做决策的，并充分利用有利的影响因素，便能为自己组织带来宝贵的竞争优势。销售人员必须能够识别谁是决策者、谁是影响者，并知道如何运用这些资讯来赢得订单。

《打造你的销售优势系列》的《影响客户决策》模块能够帮助高绩效销售人员学习如何针对一个具体的商机，厘清客户内部动态的决策机制，从而影响客户的决策，使之有利于自己的组织。销售人员还将学习如何管理决策流程中的利益相关人。他们将通过制定**影响力地图**，汇总客户组织中各利益相关人对销售人员公司的看法，评估他们在该销售机会中的影响力程度。

《影响客户决策》课程中，销售人员需要提供相关证据，证明他们对客户的决策者和决策流程的了解。他们将学习如何利用**影响力地图**来执行影响策略，成功地在客户复杂的决策流程中推动销售，赢得更多的订单。

课程收益

《影响客户决策》通过帮助销售人员制定影响客户决策流程的策略，成功影响客户的决策，使之有利于自己组织。

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，《影响客户决策》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

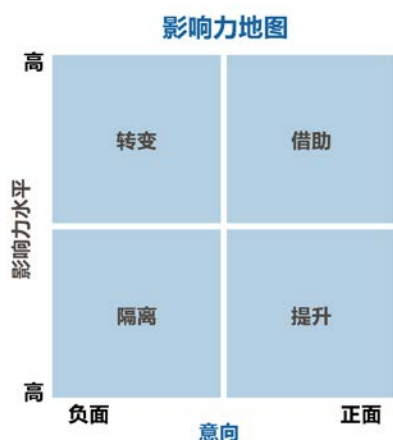
学习迁移的设计将实践和新知识的运用嵌入学习之中。学习将以以下形式进行：

- 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

影响决策的挑战

学习活动

学员获得对本模块学习目的的清晰了解——即以对己及对客户有益的方式理解和影响客户决策；学员将参与一项学习活动，该活动展现了弄清客户决策者是谁的重要性，其中包括他们在决策过程中扮演角色和影响的级别

影响力地图

学员学习影响力地图，了解影响力和意向两者的区别；学员将定义和探讨影响力地图上的不同区域，然后就一个具体的商机查看决策团队成员的角色

影响策略和战术

学员探讨将采用的具体的影响策略，以及如何、何时使用每一项策略，然后制定执行每项策略的战术

应用

学员在整个模块中将他们正在学习的内容应用于他们自己的销售机会

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。