

# 打造你的销售优势系列

## 商机管理



销售人员若想有所成就，一个关键的成功要素就是能承担起策略者的角色。如果销售人员能有效地识别高回报的机会，并且能以有限的销售资源为公司带来业务，他们将会成为公司重要的竞争优势。

《打造销售优势系列》的《商机管理》模块帮助高效的销售人员，在对需重点跟进的销售机会做选择时，做出最佳的决定。该模块中，销售人员将了解当客户在决定是否要推进他们的购买决定时，有哪些因素在起作用。

销售人员将学习如何使用三个要素来分析手中的销售机会，并为是否要跟进某个销售机会的决定提供证据。这将帮助销售人员准确评估某个商机可能会带来的价值，争取上级领导对他们销售行动的支持。这还能帮助他们把宝贵的时间和有限的资源投入在为公司带来价值最高、胜算最大的商机上。

### 商机分析：三要素

可能性分析	价值分析	优势分析
客户有可能购买吗？	这个商机是否对我 和公司具有价值？	客户会从我这里 购买吗？

© Wilson Learning Worldwide Inc.

### 课程收益

《商机管理》能够帮助销售人员从他们的客户名单中识别出高可能性、高利润的商机。

### 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

### 确定商机优先级的价值

### 可能性分析

### 价值分析

### 优势分析

### 《商机分析表》应用

## 学习活动

学员学习将时间投入到为公司带来盈利的商机的重要性；他们还将学习帮助他们确定商机价值的三个要素（可能性、价值和优势），以及提供依据证明三个要素的重要性

学员学习何谓“可能性”及其关键要素；学员将着重回答这样一个问题：“客户有可能购买吗？”，并提供依据来支持他们的回答

学员学习何谓“价值”，并探讨是什么决定了商机对销售组织的价值。学员将着重回答的问题是：“这个商机是否有适当的价值？”，并提供依据来支持他们的回答

学员学习何谓“优势”，及如何对己公司在该商机上的优势做出精准的评估；学员将着重回答的问题是：“客户是否会向我们购买？”，并提供依据支持他们的回答

学员将在该模块中学到的知识运用到自己的销售机会上；学员将利用他们完成的《商机分析表》，就“我们是否应该继续还是放弃？”做出决定

## 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。