

概览 — 高效销售提案

目标

在培训结束时每个参与者将能够：

- 分析一份由学员自己撰写带到课程中的提案，检视其说服力层面的优/缺点。
- 描述说服的过程，以及在高复杂度的销售中，买方所经历的各个心理阶段。
- 分析客户的决策标准及其对自身商品竞争地位的连带影响。
- 针对提案内容组织排序提供模型，以实现最高的说服力。
- 分析并考虑如何处理妨碍销售的客户疑虑。
- 针对提案形象及风格提供制作方针，并创造一种适合本身企业形象和市场地位的提案形式。
- 针对撰写风格和内容结构提供创作方针，以使提案更清晰易读。

目标对象

销售人员、管理人员、技术专家，以及任何参与提案准备或提供材料的工作人员。如果整个投标团队一起参加将更能体现此课程的价值，这有助结合提案的相关技术内容及客户经理或销售人员所发掘的客户需求，因此提案也更具说服力。

课程内容

具说服力的内容

- 描述客户目前的状况。
- 客户遇到的问题及其连带影响。
- 客户自己所陈述的需求。
- 客户选择理想供应商的标准。
- 将自己以理想供应商的方式呈现。

- 你满足客户需求的解决方案。
- 你的解决方案所提供客户的回馈和价值。
- 解除客户对于风险、成本和执行困扰的顾虑。

形象和风格

- 提案文件的外观。
- 定制提案：针对每位决策者，提供内容个性化的提案。
- 标题和正文的风格。
- 使用图表和图解说明。
- 引述客户所言及总结的价值。

易读性

- 准备一份摘要。
- 目录及参考资料来源。
- 章节与标题。
- 附录、价格与技术数据提案。
- 写作风格及索引。
- 写作风格及迷雾指数。

讲师和学员人数

课程将由荷士卫认证的讲师授课。为了确保每个学生都能得到适当的关注，课程人数上限为 12 人。