

顧客導向的銷售新法

顧客導向的銷售新法 (Customer Oriented Selling™, COS) 是一套專業的銷售發展計劃，尤其適合大客戶推銷，特別為B2B的專業銷售而設計。

COS指導您一套按部就班的銷售過程，促進銷售人員與顧客間相互的瞭解與認知。COS除了幫助您建立一套有效的銷售技巧外，也指導您的業務人員成為一位靈活的顧問——以公司的產品及服務誠懇協助顧客解決問題，開創新商機，從而建立長期關係。

本課程是以科學的方法，將銷售流程劃分為四大部分：

1. 建立關係，讓客戶提出他的問題。
2. 瞭解客戶情況要素，進而知悉客戶所要達成的目標。
3. 從客戶目標出發，提供一套解決方案，並且讓客戶認同。
4. 解決成交前的障礙，獲得客戶的首肯。

本課程可以增進業務人員的專業能力，並且贏得專業上的自尊，也可以改進銷售績效，解除銷售過程中的障礙，對銷售主管來說，可以建立一套自主的銷售文化，營造良好的客戶關係。

課程對象：銷售人員

課程時數：14小時

授課方式：



講師講解 小組練習 影片

課程研發：



顧客導向的銷售新法

Customer Oriented Selling™

單元一：COS顧客導向的銷售新法概論

- 顧客導向的銷售理念。
- 銷售訪談的整體架構流程。

單元二：COS顧客導向銷售基礎

- 如何辨別影響顧客的情況因素以及顧客需求。
- 如何建立顧客檔案以協助銷售。
- 如何積極溝通以搜集有價值的顧客信息。

單元三：COS銷售流程

- 訪談前的規劃。
- 銷售訪談的開場及切入商業主題。
- 如何判定顧客的目標。
- 提出建議的行動方案。
- 獲得顧客承諾的方法。
- 訪談後的檢視和計劃。

單元四：COS銷售障礙處理和結案

- 什麼是顧客的障礙？如何判定？
- 如何處理各種銷售障礙以順利結案？

單元五：COS銷售規劃

- 運用訪談前規劃設定訪談的目標、與顧客建立深入關係。
- 銷售訪談過程的檢視，以及後續步驟的計劃。
- COS理念的運用與課後技巧的落實。

HPO Group