

销售新动能： 解码创新谈判与绩效提升

3月15日, 2024

FREE TASTER OFFLINE SESSION
FOR HR & TRAINING PROFESSIONALS SALES TEAM MEMBERS

介绍:

工作坊解决哪些销售常见问题：

销售经常在商务谈判中倍感压力，面临竞争激烈的买方市场，产品同质化、价格透明，没什么可以“拿捏”客户的把手，几乎被单边碾压，价格一让再让也未必能赢。即便赢了，更大的单子是否要再降价，毛利指标怎么完成，成为更大挑战。如果只看到谈判的竞争性、零和性，谈判空间和筹码的确有限。优化开价、让步策略等技巧，有时可以缓解压力，但帮助有限。

HR/L&D专业人士协助业务部门实现高绩效时，通常以培训、奖惩制度为主要手段，但收效却经常不尽人意。尽管培训课程反馈良好，却经常难以获得销售部门的认同，给组织培训者带来额外压力与困惑。究其原因，人们经常把绩效提升简单等同于销售技能的提升，把技能提升与培训划等号的错误观念。培训只是提升绩效“药方”中的药材之一，但绝不是唯一。至关重要是建立健康的绩效管理体系。若HR/L&D能协助业务部门打造好这个体系，再辅以适当的培训和辅导，那么绩效的提升就会是立竿见影且可以持续。

成功的销售团队不管他们面临什么样的阻力总会找到达到或超过目标的方法。本次三小时工作坊将带你解码绩效提升的关键成功要素，并提供实用的策略和方法，帮助你在紧张的商务谈判中稳占优势，实现业绩的质的飞跃。

工作坊亮点：

- **创新双赢谈判：**
 - 深度挖掘客户需求和更高价值的期待。整合内外部资源，创造更多价值，建立长期合作关系。
 - 提高我方谈判优势的同时，创造更大的客户价值。掌握创新双赢谈判能力，实现双赢效果。
- **帮助销售部门实现真正绩效提升**
 - 面对新一代工作者不能再沿袭老的办法去管理
 - 健康的绩效管理体系和胡萝卜加大棒的区别
 - 谁负责建设这个体系？怎么建设？
 - 培训的作用是什么？如何把培训转化为能力提升，进而带动业绩增长？
 - 销售培训上过很多课，再安排就重复了。。。



日期&时间：
14:00-17:00,
3月15日, 2024

讲师：
Steve 于立

语言：
中文

地点：
北京市朝阳区建国门外
大街5号
建国饭店负一层玫瑰厅

关注公众号



报名最新活动

联系方式：

Lisa.zhang@clarkmorgan.com

TRAINER PROFILE

Steve 于立



国籍: 中国 base北京

培训语言: 中文

培训课程:

- 销售转型
- 顾问式销售
- 销售演说
- 价值销售
- 销售谈判
- 大客户Account Planning
- 渠道Account Planning
- 销售管理

Mr. Steve是B2B销售培训师（大客户、渠道），具备15年世界百强企业大客户和渠道两方面的实战经验，10年以上的专业B2B销售培训实践，可以结合各种真实案例，把销售最佳实践方法论融合并落地到实际销售环境中，帮助销售团队提升分析和解决问题的能力，同时优化和提高销售能力。业务方面比较侧重渠道销售培训，形式上以针对区域渠道销售团队实际业务问题的工作坊为主，内容上偏重于问题根本原因分析，如何与渠道合作伙伴加强信任，以联合业务规划（Joint Business Planning）为工具，增强双方业务战略一致性和信任度，避免单纯依靠技术先进性和价格折扣的弊端，实现针对渠道的可持续价值销售。

Steve还特别提倡把中国传统文化融合到今天的销售工作中，古为今用，在更好地完成销售任务的同时，帮助员工实现更健康和有意义的个人成长，帮助企业塑造健康向上的企业文化。

5年赋能惠普亚太地区培训: 中国，马来西亚，印尼，新加坡，越南，印度，澳大利亚各个主要业务部门的销售团队，讲授的主要课程包括以下：

- BreakAway Selling Plus（惠普顾问式销售，包括财务基础）
- Present Your Ideas at the Executive Level™（面向决策者的高效演说，Mandel版权课）
- Sales Presentation Practice Workshop（销售演说工作坊）
- Managing With Your Partners（面向渠道的销售）
- Situational Sales Negotiation™（Corporate Visions）（销售谈判，版权课）
- Account Business Planning workshop（销售战略规划工作坊）
- Customer Driven Selling Methodology（销售七步法）
- Pipeline management（商机/漏斗管理）
- Building client relationship（建立客户信任关系）
- Dealing with Difficult Conversation（如何处理客户的异议）

部分客户:

- China Hewlett-Packard Company,
- Accenture Dalian Company,
- Air China Cargo,
- HP
- Inspur Information
- China Aviation Planning and Design Institute,
- China Communications Services Corporation, etc.



ClarkMorgan
Evolving People

ClarkMorgan Limited

800-820-5501 (Toll Free - China)

www.clarkmorgan.com

admin@clarkmorgan.com

Shanghai Office (Headquarters)

Room 2- R04, Floor 2, SOHO Donghai Plaza, No 299
Tong Ren Road, Jingan District, Shanghai, 200041
上海市静安区铜仁路299号, SOHO东海广场21楼
2129 室, 200041
Phone: +86 21 5403 5500

Beijing Office

Suite17, 10th Floor, Twin Tower (East), B-12
Jianguomenwai Avenue, Chaoyang district, Beijing.
100022
北京市朝阳区建国门外大街乙12号双子座大厦
东塔十层17号
Phone: +86 10 8446 7487

Hong Kong Office

Unit 3, 20/F, Wellable Commercial Building, 513
Hennessy Road, Causeway Bay, Hong Kong
Phone: +852 3511 9051

London office

ClarkMorgan Limited (UK), 95 Mortimer Street,
London, W1W 7GB
Phone: +44 73-1190-0110