

# 某销售公司咨询案沟通 文稿

汇报人：XX

2024-01-05





contents

# 目录

- 咨询背景
- 咨询方案
- 实施计划
- 预期成果
- 后续支持

01

# 咨询背景

# 客户需求

01



## 提升销售业绩



客户希望通过咨询提升销售业绩，增加市场份额和销售额。

02



## 优化销售流程



客户希望改进销售流程，提高销售效率，降低成本。

03



## 加强团队建设



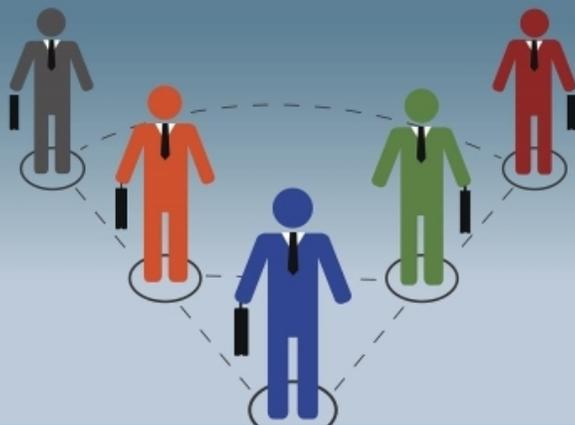
客户希望加强销售团队建设，提高团队凝聚力和执行力。



# 业务挑战

## 市场竞争激烈

客户面临激烈的市场竞争，需要提升自身竞争力。



## 销售渠道有限

客户销售渠道有限，需要拓展新的销售渠道。



## 客户需求多样化

客户需求多样化，需要更好地满足客户的需求。





# 目标与期望



## 提高销售业绩

客户期望通过咨询提高销售业绩，达到预期的销售目标。



## 优化销售流程

客户期望改进销售流程，提高销售效率，降低成本。



## 加强团队建设

客户期望加强销售团队建设，提高团队凝聚力和执行力。

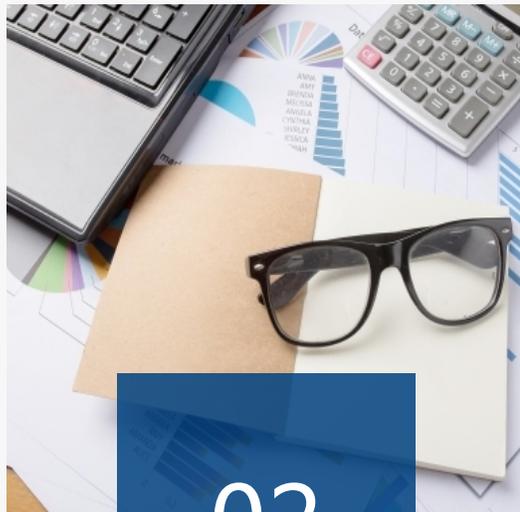


# 目标与期望



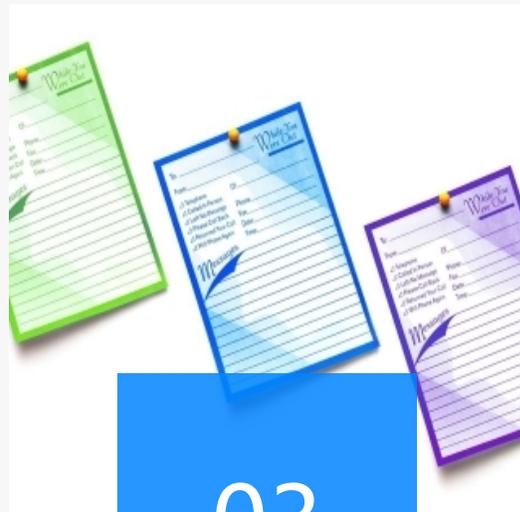
01

客户期望通过咨询项目解决以下问题



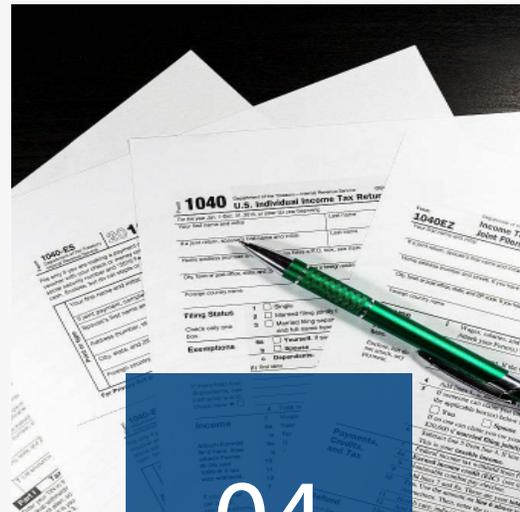
02

如何提升销售业绩？



03

如何优化销售流程？



04

如何加强团队建设？

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：  
<https://d.book118.com/257141200003006061>