



某大学销售管理和技术讲 座二

汇报人：文小库

2023-12-05

目录

CONTENTS

- 销售管理
- 销售技术
- 销售市场分析
- 销售策略制定
- 销售案例分析
- 销售实践和展望



01

销售管理



销售战略



目标市场定位

详细阐述如何识别目标市场，分析市场趋势，以及如何根据不同客户群体的需求制定相应的销售策略。

产品定价策略

讲述如何根据产品的特点，市场需求，以及竞争状况等因素来制定最合适的价格。

促销策略

介绍各种促销策略的优缺点，如折扣、赠品、会员计划等，并举例说明如何在实际销售中运用这些策略。

销售团队建设



招聘与选拔

讲述如何根据销售团队的需要，从众多应聘者中挑选出最合适的人选。



培训与发展

介绍如何制定和实施销售团队的培训计划，以提升团队的整体销售能力和业绩。



激励与考核

讨论如何制定合理的激励政策，激发销售团队的积极性和创造力，同时介绍如何通过考核来评估团队成员的表现。



销售流程管理

01



客户开发



讲述如何通过各种渠道获取潜在客户的信息，并主动联系以建立合作关系。

02



商务谈判



介绍谈判技巧和策略，如如何识别客户的购买意愿，如何处理客户异议等。

03



订单与交付



讲述如何接收客户的订单，如何协调生产和交付，以确保及时满足客户需求。



02

销售技术



销售技巧

01

建立信任

通过了解客户需求，提供专业的产品知识，建立与客户之间的信任关系。

02

沟通技巧

掌握有效的沟通技巧，包括倾听、提问、回应等，以更好地与客户互动。

03

处理异议

熟悉客户常见异议，掌握处理异议的方法和技巧，如提供解决方案、给予合理的解释等。

04

促成交易

了解客户购买信号，掌握促成交易的技巧，如主动提出建议、给予额外优惠等。



客户关系管理

01

客户分类

根据客户需求和价值，将客户进行分类，制定不同的客户关系管理策略。

02

客户满意度调查

定期收集客户反馈，评估客户满意度，及时调整管理策略以满足客户需求。

03

客户关怀

通过电话、短信、邮件等方式，定期与客户保持联系，提供关怀和提醒服务。

04

客户挽回

针对流失客户，采取措施进行挽回，如提供优惠、加强沟通等。



网络营销技术

1 搜索引擎优化 (SEO)

\$item1_c了解搜索引擎优化原理，掌握关键词选择、页面优化等技巧，提高网站在搜索引擎中的排名。

2 社交媒体营销

\$item1_c了解搜索引擎优化原理，掌握关键词选择、页面优化等技巧，提高网站在搜索引擎中的排名。

3 网络广告投放

\$item1_c了解搜索引擎优化原理，掌握关键词选择、页面优化等技巧，提高网站在搜索引擎中的排名。

4 电子邮件营销

了解搜索引擎优化原理，掌握关键词选择、页面优化等技巧，提高网站在搜索引擎中的排名。



03

销售市场分析



市场调研方法



定量研究

基于数据和量化的研究方法，包括问卷调查、焦点小组讨论、深度访谈等。



定性研究

基于理解和洞察的研究方法，包括案例研究、历史分析、人类学研究等。



混合研究

结合定量和定性的研究方法，以获得更全面的市场理解。

竞争分析

● 竞争对手识别

识别主要竞争对手，了解其产品、定价、营销策略等。

● 竞争优势分析

分析自身产品或服务相对于竞争对手的优势和劣势。

● 竞争策略制定

基于竞争分析的结果，制定相应的竞争策略。



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/726044124125010123>