

## The Personal Sales Efficiency Program

### 個人銷售效能研習會

能為您及團隊帶來以下的好處：

#### 1. 對組織團隊：

- A. 正確地運用 PSEP 開發未來事業夥伴
- B. 建立可複製的系統及視覺化銷售流程
- C. 使用 PSEP 工具來提昇團隊績效
- D. 正確運用 PSEP 工具為下線做輔導、追蹤及跟進
- E. 建立高效益團隊管理流程

**PSEP** 個人銷售效能訓練可有效  
提昇業務團隊百分之八十以上  
之效益

#### 2. 對個人銷售：

- A. 增加銷售規律性
- B. 縮短銷售週期
- C. 聚焦在高報酬率的生意與顧客上
- D. 正確分辨準客戶
- E. 正確表達商品利益
- F. 深入且專業地提供客戶正確的購買建議
- G. 口碑相傳的新生意入門
- H. 將時間投資在真正有產值的銷售上
- I. 增強與客戶間長遠互惠的關係
- J. 熟悉運用促成購買決策之工具
- K. 使客戶愉悅且迅速購買
- L. 增加成交率
- M. 迅速找到購買者之決策模式

**PSEP** 個人銷售效能訓練讓您用  
過去三分之一的時間，完成比原  
來高出三倍以上的績效

# 威力行銷者必修課程：個人銷售效能研習會

## The Personal Sales Efficiency Program

### 課程簡介

PSEP 個人銷售效能為全球第一套有效提昇銷售效能之系統化銷售訓練！

#### 為什麼？

因為在構成銷售的 3 個 P 中，最重要的，就是流程 (Process)，然而，他卻是最不引人注意而常被銷售人員忽略的一個 p。

看看以下幾個問題，就足以說明為什麼銷售流程如此重要？

### 在個人銷售上

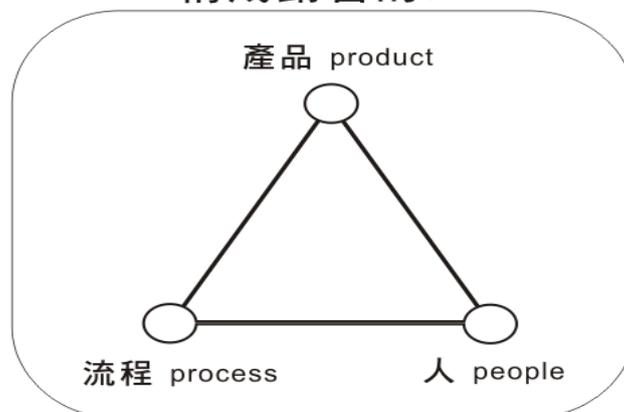
1. 你的顧客是如何被開發的？
2. 你的顧客如何知道你所銷售的產品？
3. 你如何將產品銷售給顧客？
4. 你的顧客如何向你購買？

### 在組織團隊上

1. 你如何被開發未來的事業夥伴？
2. 你如何確保事業夥伴持性地績效成長？
3. 你如何將自己的銷售經驗放進系統化的銷售流程中，形成可被複製 (Can Be Duplicated) 的架構？

這些問題，皆以流程為基礎而被趕出。

### 構成銷售的3P



## 課程簡介

因此，系統化的銷售流程必須要能夠真正並有效協助銷售人員：

- \* 正確分辨準客戶
- \* 與客戶建立長遠互惠的關係
- \* 將時間投資在真正有產值的銷售事件上
- \* 聚焦在高報酬率的生意與顧客上
- \* 深入且專業化地提供客戶正確的選擇方案
- \* 全盤掌控各項行銷活動
- \* 強化影響銷售成效之關鍵
- \* 激發各項行銷創意
- \* 熟悉運用促成購買決策之工具
- \* 使顧客愉悅且迅速下購買決定
- \* 完備且貼心的服務
- \* 口碑相傳的生意入門

而且，PSEP 最特殊一項設計——就是它配備全球第一套專為銷售人員編輯的視覺化工具，讓所有的銷售流程都符合

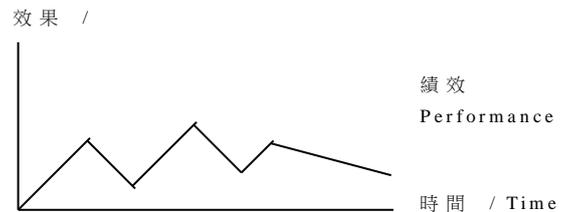
1. 視覺化 (Visual)
2. 系統化 (Systematic)
3. 可被執行 (Can Be Executed)
4. 可複製 (Can Be Duplicated)

的獨特功能。

你的銷售工具像心電圖一樣精準？  
還是只憑著老舊的把脈神功？

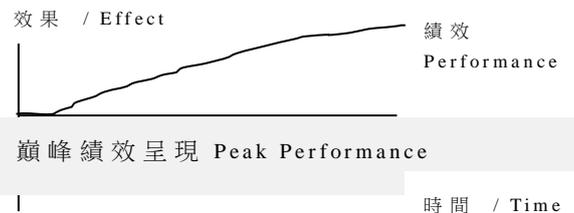
### A 無執行工具的銷售訓練

Salesperson's Training without Tool



### B 有執行工具的銷售訓練

Salesperson's Training with Tool



# 個人銷售效能研習會

## The Personal Sales Efficiency Program

### 課程內容

#### 一. 開啟銷售效能的鎖鑰

- \* PSEP 功能
- \* 什麼是 PSEP 銷售流程？
- \* PSEP 如何全面性提供銷售效能？
- \* 如何將銷售流程精準化？

#### 二. 結果導向銷售

- \* 什麼是輻射型銷售？
- \* 輻射型銷售模式 (Radiant Selling) 演練

#### 三. 掌握精準的銷售施力點

- \* 如何在三分鐘內立即找到對顧客的銷售施力點？
- \* 什麼是需求綠洲？
- \* 如何辨識並滿足顧客潛在性需求？
- \* 練習

#### 四. 掌握購買者的決策模式

- \* 購買者的兩種類型
- \* 潛在客戶篩選分析
- \* 購買者的四種決策傾向，應如何有效進行銷售？
- \* 決策傾向分析表
- \* 練習

#### 五. 使顧客心動的銷售說明

- \* 如何在十分鐘內吸引顧客並有效表達銷售訊息？
- \* 如何塑造有利的銷售情境？
- \* 銷售說明 (FABE 法則)
- \* 練習

#### 六. 強化銷售成交的關鍵一

- \* 如何促使務實型與衝動型購買者採取行動？
- \* 富蘭克林決策分析
- \* 適用對象與時機
- \* 練習

#### 七. 強化銷售成交的關鍵二

- \* 如何對已擁有競爭者產品的顧客進行銷售
- \* 購買評估
- \* 適用對象與時機
- \* 練習

#### 八. 培養忠實顧客的有效策略

- \* 如何找出讓顧客像你介紹新生意的理由？
- \* 為何 65% 以上的顧客不再光顧你的生意？
- \* 如何建立個人服務流程？
- \* 售後服務活動紀錄

#### 九. 開發顧客的有效策略

- \* 如何開發金礦式的客源？
- \* 如何克服開發潛在顧客時的障礙？
- \* 如何與潛在顧客做有效的接觸？
- \* 如何找到潛在顧客「獨特」的需求並與產品結合？
- \* 如何設計屬於自己的接觸流程，以利銷售進行？

#### 十. V. P. S. A 顧問式銷售法

- \* 什麼是 V. P. S. A？
- \* 如何運用 V. P. S. A 在最短銷售週期內，順利完成交易？
- \* 如何讓潛在顧客視你為問題解決者，而非傳統業務員？
- \* 練習