

Everything DiSC[®] Sales

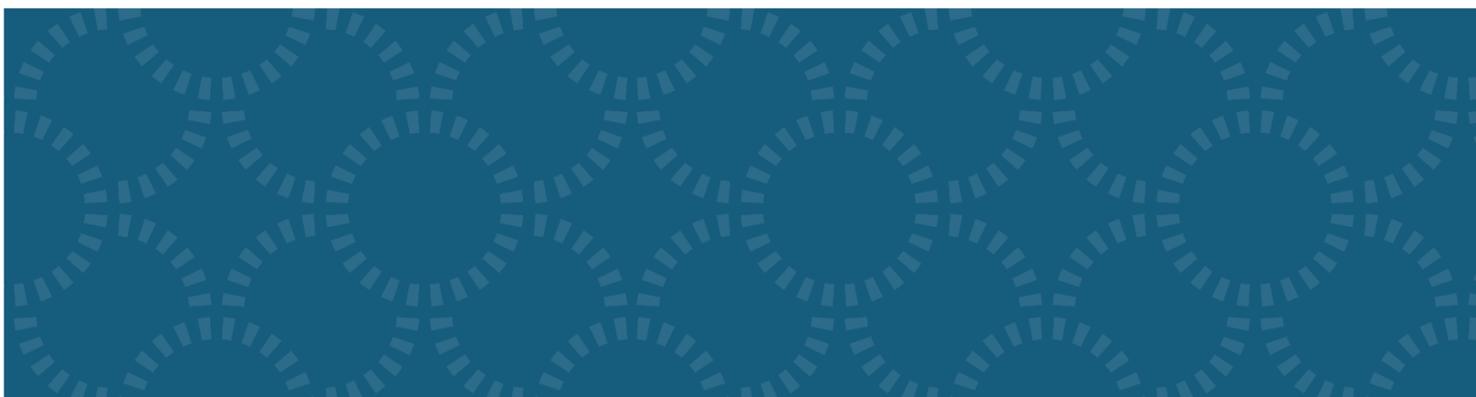
课程概述

课程时长: 六个时长为 50 分钟的模块，共计 5-6 小时

课程说明: *Everything DiSC[®] Sales* 使用 DiSC[®] 帮助销售人员更好地沟通并改善他们的销售关系。向学员介绍展示流程每个步骤的 *Everything DiSC[®] Sales* 图示。

- 探索你的 DiSC 类型、优先性、优势和挑战
- 识别并理解你客户的购买类型
- 学习从你自己导航至你的客户

WILEY



第 I 部分，模块 1：理解你的 DiSC® 销售类型

时长：50 分钟

活动：

- 双人
- 小组

材料：

- 讲义 1.1
- 讲义 1.2
- *Everything DiSC® Sales 测评报告*，第 2-7 页

目标：

- 探索 *Everything DiSC® Sales* 图示
- 确定你的销售类型的优先性

活动描述：

学员列出自己的优势和挑战，然后针对每个优势和挑战举出自己的亲身例子，与一个同伴分享。通过一段视频向学员介绍每种 DiSC® 销售类型的优先性。让学员阅读 *Everything DiSC Sales 测评报告*，探索他们自己的优先性、优势和挑战，然后与同伴讨论他们学到的内容。

第 I 部分，模块 2：理解你的 DiSC® 销售类型

时长：50 分钟

活动：

- 单人
- 小组

材料：

- 讲义 2.1
- *Everything DiSC® Sales 测评报告*，第 6-7 页
- 面试卡

目标：

- 练习你学习到的关于你的销售优先性的知识
- 思考 DiSC® 如何能够改进你的销售互动

活动描述：

学员将他们掌握到的关于他们的 DiSC 类型和优先性的知识应用到模拟求职面试中。四人一组，学员轮流扮演面试官和求职者。面试官提出基于优先性的情境问题；求职者在忠实于他们自己类型的前提下回答问题。在总结后，他们确定在学习与客户更好建立联系过程中要记住的优势和挑战。

第 II 部分，模块 3：识别并理解客户的购买类型

时长：50 分钟

活动：

- 单人
- 大组

材料：

- 讲义 3.1
- 讲义 3.2
- 讲义 3.3
- *Everything DiSC® Sales 测评报告*，第 8-12 页

目标：

- 学习将客户置于 *Everything DiSC® Sales* 图示上的流程
- 练习客户定位的流程

活动描述：

学员列出他们的客户在销售互动中的期望。然后他们确定自己最好的和最具挑战性的客户，并为每个客户的期望排名。通过一段视频展示如何识别客户的购买类型，然后学员阅读他们的测评报告中关于识别每种类型的客户的具体信息。接下来，他们利用一系列视频片段，通过小组竞赛来练习客户定位。

第 II 部分，模块 4：识别并理解客户的购买类型

时长：50 分钟

活动：

- 单人
- 小组

材料：

- 讲义 3.1（来自模块 3）
- 讲义 4.1
- 讲义 4.2
- *Everything DiSC® Sales 测评报告*，第 13-16 页
- *Everything DiSC Sales 互动指南*

目标：

- 探索驱动每种 DiSC® 购买类型的优先性
- 定位你客户的购买类型

活动描述：

学员观看一系列解释每种客户购买类型的优先性的视频。每段视频后，学员阅读他们的测评报告，以理解是什么驱动每种客户类型。在同一类型小组中，他们讨论与这种客户类型共事。最后，学员标注他们自己的客户，以完成他们的 *Everything DiSC® Sales* 图示。

第 III 部分，模块 5：调整你的销售类型来适应你客户的购买类型

时长：50 分钟

活动：

- 双人
- 小组

材料：

- 讲义 5.1
- 讲义 5.2

目标：

- 探索无法调整会如何干扰销售过程
- 发现如何调整以便与客户有更好的结果

活动描述：

学员分享自己作为客户时，销售人员不按他们的购买类型而调整的经历。接下来，引导员可以在几个视频片段中选择，展示销售人员和客户间的无效互动。每段视频后，学员讨论销售人员可以如何调整他或她的行为。然后，他们观看一段演示一种更好的方法的后续片段。

第 III 部分，模块 6：调整你的销售类型来适应你客户的购买类型

时长：50 分钟

活动：

- 单人
- 双人

材料：

- 讲义 6.1
- 讲义 6.2
- *Everything DiSC Sales 测评报告*，第 17-25 页

目标：

- 练习调整以适应一个具体的客户
- 制定一个计划，以改进与这名客户的销售互动

活动描述：

学员阅读关于调整以适应那个他们完成课前作业时确定的客户的部分。两人一组，学员角色扮演与自己客户的互动，并且为彼此就调整提供相应的反馈。最后，学员写下客户互动计划，并且与同伴分享此计划以获得反馈和建议。

岗位培训强化 Everything DiSC® Sales 客户互动图示

时长： 每个图示
5-10 分钟

活动：

- 单人
- 辅导

材料：

- *Everything DiSC® Sales*
客户互动图示

目标：

- 练习客户定位技巧
- 探索调整以适应实际客户的策略

活动描述：

学员探索个性化的 *Everything DiSC Sales* 客户互动图示，比较他们自己的和客户的类型。他们学习优先性的相似和不同，并发现与客户建立更好联系的具体策略。