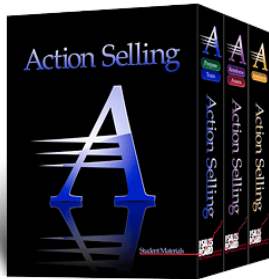


行动销售™是一套完整的销售流程，借助于这套实用的销售流程，您可以更好地实现三方面的差异化——销售人员、公司、产品/服务。“行动销售”可以让您实现6倍的业绩增长，并且赚钱更多！

——现代营销学之父 菲利普·科特勒 博士 (Dr. Philip Kotler)



销售中的常见挑战……

- 如何迅速赢得客户的好感和信任？
- 如何营造差异化的竞争优势？
- 如何缩短销售周期？
- 如何应对销售中的突发事件？
- 如何与客户建立长期合作关系？
- 如何有效地开展团队销售？

行动销售™ 实战精品班

Action Selling™ Workshop (2 Days)

——风靡全球的销售技能训练项目

——GE、IBM、卡特彼勒等众多“财富 1000 强”销售团队的必修课

一、何谓行动销售™ (Action Selling™)？

行动销售™是一种客户导向的高效销售技巧，它是一种根植于营销理念的销售方法，它能帮助销售人员引导客户顺利签单、签大单、保护自己的价格空间并与客户建立长期关系！

——一项针对全球 3000 家顶级企业销售团队的研究发现：

- 🔊 62% 的销售人员无法获得承诺。
- 🔊 82% 的销售人员不能实现差异化。
- 🔊 86% 的销售人员提问不当。
- 🔊 95% 的销售人员讲述过多，聆听过少。
- 🔊 99% 的销售人员不能设定正确的目标。

“由于行动销售™，我的销售生涯发生了戏剧性的改变！”

——Geoff Bosse (Dakota Supply Group)。

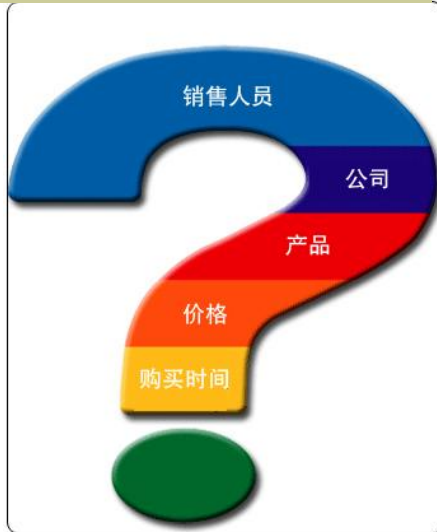
尊贵热线：0755-88265430（谭老师）；88261914（吕老师）

课程官网：<http://www.actionselling.cn>



二、行动销售™成功范例

客户5大购买决策



- 某著名国际金融机构在引进“行动销售”课程8个月后，其销售收入同比增加了40%，销售毛利同比增加了5%。
- 北美某著名变压器厂商培训了1250名销售人员，其中有776名销售人员通过了“行动销售”认证。通过认证者的业绩增长幅度是未通过认证者的2倍，利润也大幅度增加。
- 全球已有亿万销售精英接受过“行动销售”训练，他们的销售周期平均缩短了25%，销售利润率平均增加了5%。

三、引领卓越：行动销售™

- 行动销售™旨在把销售人员打造成为值得客户信赖的顾问、整体方案的提供者、有效关系的建立者！它可以极大地改进销售人员的销售技能和技术，从而使销售人员迈向销售颠峰。
- 行动销售™将重点讲授5大关键技能：销售流程；销售规划；提问技巧；展示技巧；获得承诺。
- 行动销售™把5大关键技能及人际技能整合到了一套科学的流程中——遵循客户购买决策流程并把销售顺利往前推进的一套销售流程。本项目将为销售人员提供经过大量实证的“九步行动”，可以系统地指导销售人员的规划、执行、成交等工作。

培养销售人员的三大角色

1. 客户的顾问
2. 销售资源的整合者
3. 长期关系的建立者

行动销售™讲授5大关键技能



四、行动销售™适合对象

- 总经理/董事长
- 营销副总裁/销售总经理/销售总监/销售经理
- 大客户经理/销售工程师/销售支持团队

行动销售™ 之“行动九步”



行动九步：

- 行动1：承诺目标
- 行动2：人际技巧
- 行动3：巧妙提问
- 行动4：达成共识
- 行动5：赢销企业
- 行动6：赢销产品
- 行动7：要求承诺
- 行动8：确认销售
- 行动9：销售回顾

五、行动销售™ 课程优势

- “财富 1000 强”必修课，誉满全球，真正改变销售行为、提升销售业绩、打造无敌团队。
- 国际 TOP10 优秀版权课程，充分保障您的投资回报，降低采购风险、培训风险。
- 精品小班，分组学习，人人参与，效果更有保障。
- 互动教学，案例分析，充满趣味性和实战性。
- 锁定 5 大关键技能（人人都能学习复制），讨论 10 大焦点议题，分析 66 个经典案例。
- 采用 10 段精美 3D 视频来辅助教学，生动形象，轻松活泼。
- 现场管理到位，促使每位学员积极思考、充分参与、用心演练。

六、行动销售™学习收获

- 使销售效率最大化并达成年度营收目标。
- 在组织内建立以效率为导向的销售文化。
- 更好地制定销售流程，缩短销售周期。
- 培养销售教练，并发挥销售人员的潜能。
- 使销售人员能快速进入角色。
- 指导销售人员设定目标、巧妙提问、关注价值（而不是价格）并稳步获得客户承诺。
- 极大地优化自己的销售技能（洞悉并掌握“销售流程、销售规划、提问技能、展示技能、要求承诺”5 大关键技能）。
- 可以更好地掌握销售拜访的主导权，更好地扮演“客户顾问、销售资源的整合者、长期关系的建立者”三大角色。
- 可以更好地拜访并跟进客户，从而顺利地把销售往前推进。
- 可以巧妙获得客户承诺，增加成交几率。
- 可以更好地保护自己的价格。
- 可以大幅度改善客情关系，提升客户忠诚度。



七、讲师简介（芮老师）

科特勒学院院长，科特勒咨询集团（中国）常务副总裁、首席讲师，国际著名版权课程“行动销售（Action Selling）”首席中文讲师。

芮新国老师拥有近 20 年营销实战及培训经验，系中国知名营销讲师，也是中国最早专业从事营销培训的专职讲师之一。芮老师拥有工学及经济学双学士、工商管理硕士（MBA）学位，曾先后担任某“世界 500 强”企业营销经理、高级经理、营销总监等职。

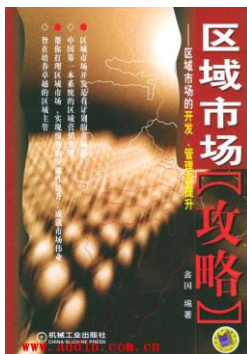
芮老师师从世界营销泰斗菲利普·科特勒博士、米尔顿·科特勒博士多年，已累计从事营销培训、咨询工作 16 余年，被中华讲师网等权威机构评选为“全球 500 强华人讲师”。

芮新国老师是中国知名销售行为学专家，主要专注于营销、销售领域的咨询和培训，曾服务过的客户包括斗山（DOOSAN）、小松（KOMATSU）、神钢（KOBELCO）、杰西博（JCB）、加藤（KATO）、现代（HYUNDAI）、玉柴重工、雷沃重工、三一重工、福田汽车、海尔集团、TCL、格兰云天、松宇集团、永弘机械、千里马集团、力源集团、平安集团、中国银行、人保资产、银河期货、广州证券、新华保险、长城物业集团、科技园物业集团、中国电信、中国移动、中国联通、吉博力（GEBERIT）、爱德士（IDEXX）、MAC 工业设备、科莱恩（CLARIANT）、和记黄埔、华润置地、万科集团、美的集团、安得物流、远东控股、好孩子集团、五强集团、宇通客车、安凯客车、五菱客车、MTS、HBM、通业科技、集瑞卡车、綦江齿轮、卡秀堡辉、高等教育出版社、龙腾卡、颐中集团、华宇集团、迈瑞医疗、开立科技、普联技术（TP-LINK）、北京计算中心、东方日立、优亿医疗等 800 余家知名企业及机构，深受客户好评。

芮新国老师授课活泼，幽默，严谨，工具性强，指导性强，强调参与和互动，强调行为和结果，深受学员好评，授课平均得分均在 9 分以上（10 分制），重复采购率高达 90% 以上。

自 2000 年以来，芮老师先后在《销售与市场》、《中国经营报》、《新营销》等媒体上发表专业文章近百万余字。2006 年 9 月、2007 年 7 月，芮老师先后应阿里巴巴直播中心、腾讯 QQ 财经频道邀请做在线交流。

芮老师主要著作包括《区域市场攻略》（机械工业出版社/2004）、《区域市场谋略》（机械工业出版社/2007）、《销售无模式》（机械工业出版社/2007）。此外，芮老师还先后主持翻译了国际畅销书《行动销售》（2007）、《提问》（2015）。



行动销售™在中国（摘录）

行动销售™ 使我们的销售理念获得了质的提升，使我们获得了一套切合客户需求的完美销售流程，行动销售™ 真是太棒了！

——赵刚 平安保险培训主任

行动销售™ 提供了一套实用、细致的销售流程，有助于销售人员在销售中把握主动权，引导客户顺利签单；同时，它对建立效率导向的销售文化和共通的语言平台也很有帮助。

——张秀艳 艾默生网络能源上海代表处负责人

行动销售™ 将复杂的销售技巧归纳成了一套实用的销售流程，使我们的销售思维变得更加缜密，很受启发。同时，它是全球第一个真正把销售经理和销售员结合在一起的训练项目，有助于建立强大的销售团队。

——鄂宇 万科地产营销经理

很受启发，不仅可用于销售，甚至对日常人际交往都有很大的帮助，培训方法也充分体现了个性化和定制化。

——周雷 HBM（中国）销售经理



十、开发机构简介

● SALES BOARD 集团

成立于1990年的SALES BOARD集团已经成为全美乃至全球顶尖销售训练机构，已经成功帮助了全球亿万销售人员有效提升了销售业绩（其中主要为“财富1000强”企业），SALES BOARD与科特勒咨询集团（Kotler Marketing Group）联袂推出的行动销售™（中文版）训练方案可极大地改善企业销售人员的销售行为并优化销售结果。

行动销售™是基于销售人员具体情形提供的一种高效销售工具，销售人员几乎可以立即将所学技巧运用于实践，并在较短的时间内创造较大的销售额并形成强大的竞争优势。

SALES BOARD集团具有为多个行业服务的丰富经验，能清晰地分析有损销售收入和销售利润的业绩问题，在全美乃至全球企业界均拥有卓越的口碑。SALES BOARD集团的顾问会为客户提供定制化的行动销售™解决方案，并提供持续的支持来保证培训的效果。SALES BOARD在业内拥有最强的巩固和测评方法，参训企业的销售经理会获得成为顶级教练所必须掌握的技巧和工具。通过专业的技巧评估流程，SALES BOARD集团能评估、测量整个销售团队和团队中每位成员的表现，每位受训学员也都会充分掌握并灵活运用行动销售™相关技巧和知识。

● 科特勒咨询集团

科特勒咨询集团（KMG）是目前最大的、服务最广的、专注于营销/销售领域的全球顶尖咨询公司之一。总部设在美国华盛顿，在英国、瑞典、加拿大、澳大利亚、韩国、法国、巴林和中国等 28 个国家设有分支机构，并在美国芝加哥设有“大客户管理研究中心”和“科特勒学院”。

公司的理念源于公司合伙人之一的菲利普·科特勒博士。近 30 年来，公司服务过的客户已遍布美洲、欧洲和亚洲，其中包括 300 多家“财富 500 强”企业。科特勒咨询集团致力于为成长中的企业、政府、非赢利组织提供国际化的营销解决方案，其卓越的顾问队伍帮助客户创造了一个又一个商业奇迹。

1999 年底，科特勒咨询集团正式进入中国，并开始为中国的企业提供各类营销及销售类的咨询/培训服务。迄今为止，科特勒咨询集团已为中国数十个城市的政府机构、国家级产业开发区提供了产业发展战略、战略营销管理、国际招商引资战略等咨询服务，并为来自数十个行业的近万家中国企业的提供了企业战略、营销战略和业绩提升咨询/培训服务。

行动销售™ 在全球（摘录）

不是魔术，也没有夸大，就是这样一套流程，只要恰当地运用，就可以造就根基深厚的销售人才，并使销售人员最大限度地发挥自己的优势和潜能。得益于行动销售™ 的指引，我们已经走在了行业的前列，并自信已领先于对手若干年。

——Tony Collier, Computer Insights 公司销售经理

行动销售™ 项目非常实用，学习材料和讲师手册也很棒，给我们留下了极其深刻的印象，这是我所见过的最佳销售训练项目。请允许我向您（指“行动销售”创始人 Duane Sparks）及您的同事致以崇高的敬意！您不仅使我们成为行动销售的忠实客户，甚至使我们成了您的“粉丝（Fans）”。

——Gary Baker, 英格拉姆集团（Ingram）培训与发展总监
（英格拉姆集团是美国最大的图书发行商）

因为行动销售™，我们基本上改变了整个销售流程，结果，我们去年的收入增长了 1 倍。

——Doug Donley, 优势高尔夫（Advantage Golf）公司总裁

如果你想销售得更多，并最大限度地挖掘销售潜能，行动销售™ 是必须的。

——Mike Desorbo, CARQUEST 公司副总裁

行动销售™ 尤其适合于企业内训，更多信息，请即刻垂询科特勒咨询集团（中国）：

电话: 0755-88265430（谭老师），88261914（吕老师）

传真: 0755-82024280

<http://www.actionselling.cn>（行动销售）

<http://www.kotler.cn>（科特勒咨询集团）

行动销售™ 实战精品班

报名表

温馨提示：感谢您参加“行动销售”训练，请填写此表并传真至 0755-82024280（深圳）。

公司资料

公司名称：_____ 公司地址：_____ 邮编：_____

联系人：_____ 联系电话：_____ 联系 EAMIL：_____

参会人员

1、姓名：_____ 职位：_____ 办公电话：_____

手机：_____ E-MAIL：_____ 参加日期：_____

2、姓名：_____ 职位：_____ 办公电话：_____

手机：_____ E-MAIL：_____ 参加日期：_____

3、姓名：_____ 职位：_____ 办公电话：_____

手机：_____ E-MAIL：_____ 参加日期：_____

4、姓名：_____ 职位：_____ 办公电话：_____

手机：_____ E-MAIL：_____ 参加日期：_____

付款资料

付款方式：电汇 转账 现金 支票 开户名：深圳市科特凯勒企业咨询有限公司

开户银行：兴业银行深圳分行营业部 开户账号：337010100100218508

公司地址：深圳市、福田区、福华一路、国际商会大厦 B 座 408-410 室

欢迎报名

- 累计报名多人可享受额外优惠（本表可复印供多人报名填写使用）。

报名人数	投资	备注
1-3 人	4,200 元/人	含《行动销售》书籍、《学员手册》、彩卡、豪华午餐及精美茶歇、科特勒大学证书。
4-10 人	4,000 元/人	
11 人以上	3,800 元/人	

- 付费后，名额可转给他人或留到以后使用，若要退款，将扣除 20% 的费用。
- **垂询热线：**0755-88265430（谭老师），88261914（吕老师）
- **网上报名：**<http://www.actionselling.cn>