



策略性提案与呈现技巧

企业痛点

场景 A: S 向客户介绍了一边公司产品，客户提问“你们的产品性能真的可以满足我的这些要求吗？”，S 却回答不上来，客户看上去很不满意。

场景 B: 拜访客户时 S 问了很多问题，回来打开电脑开始做提案时才发现遗漏了关键信息，只能再打电话去问客户，听起来客户显得不太耐烦

场景 C: S 花了一周的时候终于完成了提案，但是主管扫了一眼就让 S 重做，因为完全看不出重点

场景 D: S 信心满满地向客户展示自己的 PPT，但是没说一会儿，客户就打断了，认为 S 根本没有理解自己的真正需求

场景 F: S 一字不差地把提案 PPT 里的文字读完了才敢看向客户，但是客户一脸懵逼，顿时现场陷入尴尬……

课程大纲

模块一 策略为先

- 1、互动：什么是策略？
- 2、视频教学：认识策略
- 3、提案背景四象限
- 4、图解提案背景提案策略

- 向前展望：确定提案目的
- 向后推理：拿下核心项目的策略制定
- 劣势背景策略：确定需求、建立信任、提供方案、超出期望
- 劣势背景策略实施步骤：把握关键、有力呈现、自如讲解

充分利用提案的专业呈现

是商务往来的基本技能中核心的一环

5、提案人员的定位：专家 VS 顾问

模块二 把握关键

1、Role play：客户拜访演练及点评

2、问题分析解决法

3、提问技术

- 客户问题种类（预防型、改善型、理想型）
- 发现客户问题，需要获取哪些信息
- 问题清单

基本的提问技巧

4、理解技术

- 游戏教学：沟通中理解的重要性
- 倾听中的常见问题
- 积极式倾听的四种方法
- Role play：使用积极式听听拜访客户

5、提出建议

- 客户信任度指数
- 客户期望 VS 专业表现
- 视频教学：如何用讲故事提出建议
- 如何讲故事：STAR 模型
- 案例教学：成功案例的展示

模块三 有力呈现

1、案例研讨：好提案和差提案的对比

2、好提案的标准

3、好提案的诞生过程

4、有力呈现——思考

- 视频教学：再现写提案的痛苦
- 如何理清脉络：树形图
- 树形图工具讲解

5、有力呈现——架构

讨论互动：一份提案，客户想知道什么内容？

从客户关注点到提案整体架构

- 提案的架构
- 纵向架构
- 横向架构

6、有力呈现——PPT 呈现

- 要点巧包装的四种方法
- 一图胜千言的三种方法
- 布局加减法的三个方面

模块四 自如讲解

1、秀出你的专家范

- 如何克服讲解前的紧张情绪
- 突击式开场法
- 专家范的 7/38/55 法则
- 专家范的表达方式

2、提升你的表达力

- 结构化：让观众看到你的观点和逻辑
- 伟大演讲的奥秘——结构化讲解法
- 形象化：让观众对你的观点印象深刻
- 印象深刻的形象化——打比方讲解法

3、增强你的掌控度

- 提案现场异议出现的原因
- 应对异议的 TREE 法则

课程收益

对学员：

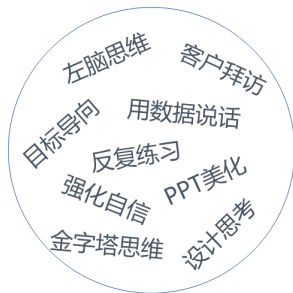
- ☑ 重新审视自己作为技术专家的角色和现状，明确什么是成功的提案；
- ☑ 快速掌握提案流程与技巧，深入理解提案全过程，洞见各步骤中客户的关注点，真正做到从客户价值出发，令提案更清晰、更有逻辑、更有效；
- ☑ 让学员在与客户交流中，清晰表达自己的想法和思路，生动呈现提案，帮助客户解决问题、达成成果

对组织：

- ☑ 转变员工思维，从客户出发，为客户创造价值，用专业有力的提案直击客户的心
- ☑ 提升提案的效率，从而提高团队工作效率；对外沟通时给相关方及合作伙伴留下良好的专家印象，提升公司形象
- ☑ 课程内容聚焦真实工作场景，梳理企业内部案例，沉淀组织经验，传承最佳实践

课程特色

课程内容案例均提炼自企业日常实战，与业务贴合紧密，缩短从学到用的距离，降低学以致用的难度，提升提案与呈现能力



知识灌输式的
传统提案课程



操作指南式的
《策略性提案与呈现技巧》

课程时间

课时：2天（14小时）

课程对象

销售经理、客户经理、区域经理、技术支持

培训形式

内部培训（20-25人）、工作坊、定制项目