

“销售技巧”混合式学习解决方案

销售人员的培训是企业培训的重中之重。如何更快、更有效地帮助销售人员提高销售能力是企业培训部门极其关心的问题。销售人员的培训有其特殊性：一是学员基数众多，面授培训费用居高不下；二是销售能力比其他能力更复杂和多变，单独依靠几次课堂培训很难对学员的行为改变起到作用。

安博 A+培训公司联盟基于美国 Skillsoft 在线课程，研发出销售技巧混合式学习方案。整个学习过程分为两个阶段：第一阶段为在线学习，完成销售技巧课程内容的知识传递；第二阶段为课堂培训，由安博 A+培训公司联盟认证的讲师主导，带领学员运用销售技能工具进行实际演练。



第一阶段学习是由学员以自主新学习的形式进行，课件通过讲解、案例分析等形式使学员对相关知识、技能有了初步了解，并通过案例分析、演练场等练习来强化学员对重点知识的记忆和技能的掌握。

第二阶段学习是组织课堂培训。在课堂上，讲师组织学员先花少量的时间对课件所涉及的知识进行回顾。之后通过案例分析、角色扮演等，让每位学员都有较多的机会参与练习；通过直接参与、观察、点评、听取讲师及其他学员点评等多种方式，不断深化其对相关知识、技能的理解和运用能力。

在正式培训结束之后，学员还可以登陆学习平台进行知识的回顾与巩固。学员用于回顾、融合和练习新知识或技能的时间越长，知识在头脑中停留的时间就越长，即应用到工作中的机会就越大。

安博 A+培训公司联盟混合式培训优势在于：

1 Anyone —Anytime —Anywhere

E-Learning 网络将学习环境延伸到全国各销售区域的销售员。每个销售代表都可以根据自己排，在各自的负责区域内通过网络进行在线学习。

1 个性化，循序渐进

学员的学习进程完全取决于自己的时间表和学习能力。即不受其他新学员的影响，也不需要离开自己的工作岗位。工作和学习在时间和空间上，都不再分离开来。

1 标准化

学习的内容可以是一致的，这特别适用于在销售区域覆盖面积广，而公司需要统标准化销售行为和统一销售流程。这为公司的销售管理带来了极大的便利。

1 成本更经济

因为在线学习已经完成课程知识的传递，这样极大地减少了课堂培训过程中知识的讲解部分。并且在线学习可以重复进行，这更使整体培训成本有效降低。

1

Skillsoft 在线销售课程列表

课程	课时	课程	课时
从产品销售向解决方案销售迈进	2.5	保持你的客户群	4
开发潜在客户的能力	2.5	扩大你的客户群	3
找出你能满足的客户需求	3.5	时间就是金钱：善加利用	5
如何影响客户的决定	3	知己知彼：产品、公司和竞争者	3
呈现你的解决方案	3	为成功做准备	3
建立持续成功的客户关系	2.5	战略规划	3.5
销售激励	3	复合销售成功之路	4
全面发展你的销售潜能	3	呈现你的方案	4
高级销售沟通技巧：第一部分	2.5	双赢谈判法	4
高级销售交流技巧：第二部分	4		