

销售赋能

模拟课程体验邀请函

日程安排



体验课程	课程形式	时间安排
价值型销售之: 处理客户异议	场景讨论与互动	13:30-15:00
课程设计互动与答疑	Q&A	15:00-15:15
茶歇		15:15-15:30
AI赋能销售教练	AI模拟与互动	15:30-17:15
课程设计互动与答疑	Q&A	17:15-17:30

价值型销售

价值型销售的核心在于培养销售具备“以客户为中心”的心态与行为,关注为客户创造价值,跳脱价格竞争的战场。BTS打造一系列短小精悍的销售课程模块,通过短视频、场景模拟以及好懂好用的工具,助力销售团队轻松超越销售目标。



AI赋能销售教练

一个顶尖的销售员不等同于卓越的销售主管。本课程将学习如何通过AI进行模拟演练,掌握成为教练型销售主管的工具,通过教练式辅导来激发整个销售团队的潜力,大大提升整体业绩。



时间 | 5月10日 (周五) 13:30-17:30

地点 | 花园饭店

邀请对象 | Sales VP, Sales Director, HRD, Sales Training, Commercial Excellence, HRBP