

某销售公司咨询案沟通 文稿



汇报人：XX

2024-01-05



contents

目录

- 咨询背景
- 咨询方案
- 实施计划
- 预期成果
- 后续支持

01

咨询背景

客户需求

01



提升销售业绩



客户希望通过咨询提升销售业绩，增加市场份额和销售额。

02



优化销售流程



客户希望改进销售流程，提高销售效率，降低成本。

03



加强团队建设



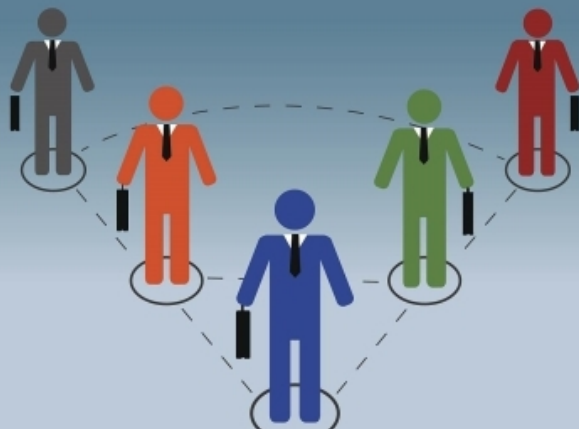
客户希望加强销售团队建设，提高团队凝聚力和执行力。



业务挑战

市场竞争激烈

客户面临激烈的市场竞争，需要提升自身竞争力。



销售渠道有限

客户销售渠道有限，需要拓展新的销售渠道。



客户需求多样化

客户需求多样化，需要更好地满足客户的需求。





目标与期望



提高销售业绩

客户期望通过咨询提高销售业绩，达到预期的销售目标。



优化销售流程

客户期望改进销售流程，提高销售效率，降低成本。



加强团队建设

客户期望加强销售团队建设，提高团队凝聚力和执行力。

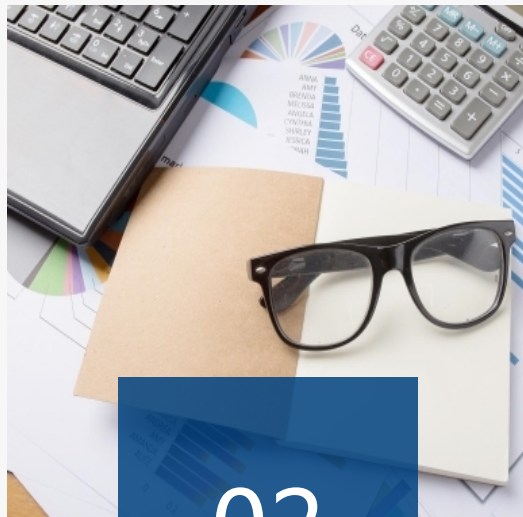


目标与期望



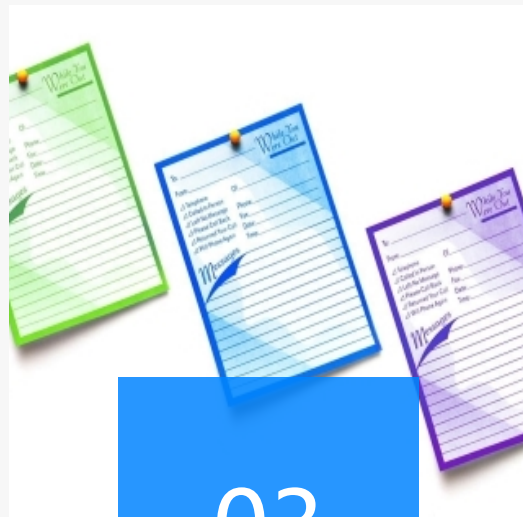
01

客户期望通过咨询项目解决以下问题



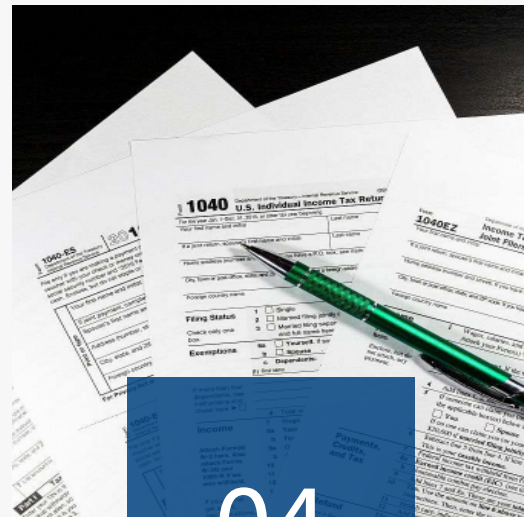
02

如何提升销售业绩？



03

如何优化销售流程？



04

如何加强团队建设？

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/257141200003006061>