

狼性大客户营销训练营

【课程背景】

您是否意识到您的大客户销售人员激情不够？动能不强？沟通谈判水平一般？客户关系建立维护不到位？产品价值塑造不专业、客户异议解除不巧妙？耗费了大量的时间却始终无法签单？对，没错，这些现象主要是因为大客户销售人员未曾掌握真正的销售技能所造成的。本课程由中国广告媒介行销培训第一人彭小东导师采用最具实战的大客户销售技能工具、案例研讨、专题互动、模拟演练等形式为您打造销售战场上自我突破、业绩倍增的“广告大客户销售精英”！！

【授课时长】

2天 12小时

【课程收益】

1. 锻造大客户销售人员狼性精神的5项核心
2. 锻造大客户销售人员攻心销售5大核能
3. 锻造大客户销售人员10项大客户沟通技术
4. 锻造大客户销售人员7种大客户类型应对策略
5. 锻造大客户销售人员大客户关系升级5大方法
6. 锻造大客户销售人员产品价值塑造5种绝招
7. 锻造大客户销售人员大客户异议解除5种方法
8. 锻造大客户销售人员谈判促进成交6大策略
9. 锻造大客户销售人员黄金服务致胜5大法宝

【授课对象】

销售经理，销售总监，副总，

【课程特色】

实战方法+录像观赏+角色扮演+案例研讨+专题互动+模拟演练

【课程大纲】

第一讲：引爆大客户销售精英内心的八大核动力

1. 当遇到问题，你说别人有问题，你立刻开始原地踏步。
2. 遇到问题说这是我的责任，你就立刻成长。
3. 公司找你，是来解决问题的，如没有问题，你立刻失业。
4. 私下说公司不好，还要在公司上班，等于出卖自己的身体和灵魂。
5. 一个人要成功要么组织一支团队，要么加入一支团队。
6. 出丑才会成长，成长就会出丑。
7. 你的命运决定于你所经常接触的人。
8. 今天所有的一切都是昨天努力和选择的结果。

案例分析（一）

专题讨论（二）

第二讲：销售狼性精神五项解密及锻造

1. 狼性 6 种特征深度解密
2. 狼性处世 6 种大智慧
3. 狼性不足的 5 项要因
4. 狼性锻造的 6 项指引
5. 狼性锻造的 5 大真言

案例分析（一）

专题讨论（二）

现场模拟（三）

第三讲：大客户攻心销售五大核能

1. 相信自我之心
2. 相信产品之心
3. 相信客户相信产品之心
4. 相信客户现在就需要之心
5. 相信客户使用后会感谢你之心

案例分析（一）

专题讨论（二）

现场模拟（三）

第四讲：大客户销售沟通十项核心技术

1. 沟通的 3 大原理
2. 销售问话的 2 种方式
3. 开放式问话的 5 大时机
4. 封闭式问话的 5 大时机
5. 沟通挖掘大客户需求的黄金 6 问
6. 沟通中聆听的 6 个技巧
7. 沟通中赞美的 6 个技巧
8. 赞美大客户的 6 句经典术语
9. 沟通中认同大客户的 5 种方法
10. 认同大客户的 6 句经典术语

案例分析（一）

专题讨论（二）

现场模拟（三）

第五讲：七种大客户类型分析及攻略

1. “从容不迫型”分析及攻略

2. “优柔寡断型”分析及攻略
3. “自我吹嘘型”分析及攻略
4. “豪放直率型”分析及攻略
5. “沉默寡言型”分析及攻略
6. “吹毛求疵型”分析及攻略
7. “小心翼翼型”分析及攻略

案例分析（一）

专题讨论（二）

现场模拟（三）

第六讲：大客户关系升级五大技能

1. 亲近度关系升级 6 大策略
2. 信任度关系升级 6 大策略
3. 利益关系升级 6 大策略
4. 人情关系升级 6 大策略
5. 博弈关系升级 6 大策略

案例分析（一）

专题讨论（二）

现场模拟（三）

第七讲：产品价值塑造五种绝招

1. 产品介绍及价值塑造 5 个注意事项
2. 产品介绍及价值塑造 5 个关键
3. 产品价值塑造 3 项法则工具
4. 说服大客户的 2 大力量
5. 产品价值塑造 3 维故事法

案例分析（一）

专题讨论（二）

现场模拟（三）

第八讲：大客户五种异议解除方法

1. 解除价格异议的 5 个技巧
2. 解除品质异议的 5 个技巧
3. 解除销售服务异议的 5 个技巧
4. 解除对接人权限异议的 5 个技巧
5. 解除大客户对销售人员异议的 5 个技巧

案例分析（一）

专题讨论（二）

现场模拟（三）

第九讲：谈判促进成交六种利器

1. 谈判准备与布局的 8 个重点
2. 谈判中让价的 5 项原则
3. 付款方式谈判的 5 项原则
4. 谈判中让步的 8 大策略
5. 谈判中突破僵局的 6 种方法
6. 回款谈判的 6 种策略

案例分析（一）

专题讨论（二）

现场模拟（三）

第十讲：黄金服务致胜五大法宝

1. 优质大客户服务 6 大准则
2. 大客户抱怨的 6 种心理
3. 巧妙处理大客户抱怨的 6 大步骤
4. 帮助大客户拓展事业的 5 大方法
5. 大客户关系维护的 6 种策略

案例分析（一）

专题讨论（二）

现场模拟（三）