

# 《顾问式销售之卓越引导》

## 【课程背景】

企业的 80% 的销售业绩来自于 20% 的大客户，大客户开发是企业一项长期的战略投资，是实现企业利润和可持续发展的最为重要的保障之一，如何从无到有开拓大客户，大客户销售如何从零开始直至圆满结束，需要的不仅仅是足够的关注，还需要专业的技巧与训练。

## 【课程收益】

- 掌握大客户开发的策略，提高大客户销售的技巧和能力；
- 由浅入深，梳理大客户开发的技巧及关键操作点；
- 设计制式化开发流程，进行精细化大客户管理及开拓流程；

## 【课程方式】

讲授+实操+研讨

## 【课程对象】

企业中基层管理及销售团队成员

## 【课程时长】

1 天（6 小时/天）

## 【课程老师】

金玉成老师

## 【课程大纲】

### 一、先入为主：大客户销售基础

1. 四大特点
2. 六步分析法
3. 销售和购买流程的比较
4. 三种模式

### 二、带上销售的探雷器：客户开拓

1. 大客户定位的三个纬度
2. 七问定位目标客户
3. 判断销售机会的五大问题
4. 大客户开拓的 12 种方法

### 三、观察销售的显微镜：客户分析

1. 收集资料四个步骤

2. 如何设定强制购买魔方
3. 客户购买决策的五种角色和六类人员
4. 判断关键角色的 EHONY 模型
5. 制定销售作战地图

#### **四、点燃销售的驱动器：建立信任**

1. 客户关系发展的四个阶段
2. 打造信任核心
3. 建立信任的五种方法
4. 客户四种沟通类型与应对策略

#### **五、亮出销售的通行证：挖掘需求**

1. 企业的两大需求
2. 个人的七大需求
3. 绘制客户需求树
4. Spin 的需求开发过程

#### **六、开具销售的药方：呈现价值**

1. FABE 法
2. 制作建议书的八项内容
3. 使建议书演示效果提高 4 倍的秘诀
4. 排除客户异议四种方法

#### **七、摘取销售的人参果：赢取承诺**

1. 议价模型
2. 开局谈判的 7 项技巧
3. 中场谈判的 6 项技巧
4. 终局谈判的 6 项策略

#### **八、套上销售的保鲜袋：跟进服务**

1. 启动销售的无穷链
2. 客户群体组织化
3. 客情管理与维护的 6 大方法
4. 回收账款的 5 个要点

#### **九、分组研讨**

