



管理发展系列之 决战大客户

MD Serials: Promoting Key Account Sales

内训建议书

壹、 课程简介 Course Introduction

- ◇ 培训背景：如果说企业是决胜的军队，那么销售人员就是勇猛的先锋！他们需要在激烈如战场的市场竞争中，鏖战厮杀，决胜凯旋！他们往往是孤独的勇士，需要身处错综复杂的市场环境，面对复杂多变的竞争对手，适应变化无常的客户需求。大客户销售，是技术和艺术的结合。所以我要问你：“你透彻了解客户的购买心理吗？你知道如何影响客户消费倾向吗？你如何解决影响客户购买的最大障碍吗？如果你参加过了产品知识培训、服务礼仪培训、话术通关培训、SPIN 销售技巧培训，还想提高成交率、提升销售业绩吗？”让我们以人性为纽带，解密大客户营销的内在密码，现场实练，开创佳绩！
- ◇ 培训对象：有志于通过个性化销售提升业绩的资深销售人员和销售管理人员
- ◇ 培训时间：两天
- ◇ 培训规模：30 人左右
- ◇ 培训收益：
 - 通过导师讲解和学员现场演练，让学员明晰不同类型客户的心智模式和行为模式；
 - 课程学习，将开启学员的觉察，极大地提升人际关系敏感度，对人的洞察可以提升到一个高度，感受到一个完全不同的崭新世界；
 - 通过导师引导、团队竞赛、导师点评，激发学员现场演练学到的客户研判技巧、建立关系技巧和销售成交技巧，提升销售业绩，创造销售奇迹；
 - 通过大自然冥想，在现场帮助学员集体减压，并且深入地探索自我，走向领导力提升。
- ◇ 课后提供材料：搞定 9 种类型客户 TIP 的 PDF 版本

贰、 课程大纲 Syllabus

训前心理评测

1、九型人格上机测试：训前提供 Riso & Hudson 的 144 题评测，Excel 表格直接得出结论，得分最高的前三位可能是学员的主型。

模块	培训内容	培训方式	时间分配
	第一天 销售实战演练，搞定客户		

<p>一、Teambuilding</p>	<ul style="list-style-type: none"> □ 决战前夕的故事 □ 作战会议 □ 政委动员 □ 组建冲锋突击队 	<ol style="list-style-type: none"> 1、讲话 2、讲授法 3、团队建设（个人模式无意识呈现）、导师点评 	<p>0.5 小时</p>
<p>二、九型商业应用</p>	<ul style="list-style-type: none"> □ 现场体验识人对销售效率的影响 □ 九型人格、九型应用、九型商业应用和九型领导力之间的关系 □ 职场人士学习九型人格的注意事项 	<ol style="list-style-type: none"> 1、学员现场角色扮演，导师点评 2、讲授法、学员体验 	<p>0.5 小时</p>
<p>三、在销售实战中成长 I</p>	<ul style="list-style-type: none"> □ 销售流程与销售模式 <ul style="list-style-type: none"> ▽ 建立联系 ▽ 探索现状，挖掘需求 ▽ 导入产品 ▽ 解决疑虑 ▽ 试探成交 □ “送礼识人，探测人心”测试 □ 案情介绍和案情分析 (根据客户公司的情况专项设计) □ “如何搞定 6 号客户”现场销售训练 □ 职场中的怀疑论者 6 号、实干者 3 号、调停者 9 号 <ul style="list-style-type: none"> ▽ 名人型号展示 ▽ 6 号、3 号、9 号职场特征详解 <ul style="list-style-type: none"> □ “如何搞定 3、9 号客户”现场销售训练 □ 针对 6 号、3 号、9 号客户的常见错误话术 	<ol style="list-style-type: none"> 1、讲授法、学员体验 2、“送礼识人，探测人心”投射测验 3、情景案例、角色扮演“搞定 6、3、9 号” 4、团队竞赛、学员互评、导师现场点评关系建立和成交技巧 	<p>1.5 小时</p>
<p>四、探索自我走向领导力提升</p>	<ul style="list-style-type: none"> □ 大自然冥想减压 	<p>冥想训练，自我探索脑心腹</p>	<p>0.5 小时</p>
<p>五、在销售实战中成长 II</p>	<ul style="list-style-type: none"> □ 职场中的完美主义者 1 号、悲情浪漫者 4 号、给予者 2 号 <ul style="list-style-type: none"> ▽ 名人型号展示 ▽ 1 号、4 号、2 号职场特征详解 <ul style="list-style-type: none"> □ 案情介绍和案情分析 □ “如何搞定 1 号、4 号、2 号客户”现场销售训练 	<ol style="list-style-type: none"> 1、讲授法、学员体验 2、情景案例、角色扮演“搞定 1、4、2 号” 3、团队竞赛、 	<p>1.5 小时</p>

	<ul style="list-style-type: none"> □ 针对1号、4号、2号客户的常见错误话术 	学员互评导师现场点评关系建立和成交技巧	
六、在销售实战中成长 III	<ul style="list-style-type: none"> □ 保护者8号、观察者5号、享乐主义者7号 ▽名人型号展示 ▽8号、5号、7号职场特征详解 □ 案情介绍和案情分析 □ “如何搞定8号、5号、7号客户”现场销售训练 □ 针对8号、5号、7号客户的常见错误话术 □ 管理故事总结 □ Q & A 	1、讲授法、学员体验 2、情景案例、角色扮演“搞定8、5、7号” 3、团队竞赛、学员互评导师现场点评关系建立和成交技巧 4、团队练习“完成我的性格资产图”	1.5小时
第二天 九型人格识人术训练			
七、一秒识人看客户 I	<ul style="list-style-type: none"> □ 集体回顾昨天的内容 □ 身体带来能量直觉判断 ▽能量判断 ▽内外向判断 ▽脑心腹判断 □ 走心还看气质眼神 (6-3-9-1-4-2-8-5-7) 	1、讲授法、学员体验 2、互动问答 3、团队竞赛、视频研判、集体讨论，导师点评 4、学员T台模特秀、导师点评	2.5小时
八、探索自我走向领导力提升	<ul style="list-style-type: none"> □ 大自然冥想减压 	冥想训练，自我探索脑心腹	0.5小时
九、面试访谈洞察人心 II	<ul style="list-style-type: none"> □ 专业研判访谈用脑分析 ▽面试访谈的基本流程 ▽面试访谈的实施策略 ▽九型人格面试的发问、追问技巧 ▽现场训练1：注意力焦点、习惯、价值观、情绪反应的探寻练习 ▽现场训练2：面试访谈的界定性问题练习 ▽面试访谈结束后的互为教练 	1、讲授法、学员体验、分享 2、导师示范、学员根据操作手册现场两人一对一互为教练、导师答疑、点评 3、一对一互为教	3小时

	<ul style="list-style-type: none"> □ 两天内容总结、提供参考资料 □ Q & A 	练者结束后互为反 馈性格模式在活动 中的反应 4、互动问答	
--	--	--	--

温馨提示：

1. 导师会根据现场情况对课程做出调整，有可能出现与课程大纲有差别的情况；
2. 为保证培训效果，在学员练习投入的情况，导师可能会根据现场情况延迟下课。

项目作业和现场教练辅导

- 1、“在销售实战中成长”大型演练：占第一天培训 50%的时间，事前调研需收集公司产品、主要客户、客户职级、职位等信息订制案例，学员实战演练后，再结合实战讲解进行课程培训，现场气氛会越来越热烈。他们会发现以前销售的成功，其实是暗合九型销售之道；以前销售中遇到的挑战，其实仅仅是因为没有找到打开这扇门的钥匙而已。经过导师深入点评后，更是会 Wow 声一片！
- 2、学员 T 台模特秀：随着第二天学习的深入，学员内心的打开程度走向高峰，现场展示会让他们豁然开朗、笑声不断！导师的现场教练辅导，会让学员在笑声中反省自己，获得更多。
- 3、专业研判访谈：学员一对一互为教练会被引入，根据操作手册现场操练，导师集体答疑、一对一答疑、示范。然后集体讨论，导师点评，加速培训技能转化。
- 4、现场教练辅导：导师根据现场发生的点点滴滴，随时因人而异的教练辅导，让更多的学员从中获益。