

## 大客户营销 (两天)

### 一、 大客户及其营销模式创新 (1.5 小时)

- ◇ 大客户营销的现实问题及分析
- ◇ 大客户需求及行为特点
- ◇ 如何进行大客户的价值类型细分
- ◇ 大客户营销理念创新与模式选择
- ◇ 成功案例研讨

### 二、 大客户营销的策略设计 (2.5 小时)

- ◇ 基于客户需求的产品策略组合
- ◇ 大客户营销渠道特点与模式选择
- ◇ 大客户的促销策略与常用形式
- ◇ 针对大客户的推广策略组合
- ◇ 大客户的服务策略与形式设计
- ◇ 成功案例分享与互动研讨

### 三、 工业品大客户选择与开发方法 (2.0 小时)

- ◇ 常用的大客户开发策略解析
- ◇ 大客户信息获取与分析

- ◇ 大客户业务机会的判断与选择
- ◇ 争夺大客户业务的竞争策略
- ◇ 优秀案例介绍与分享

#### **四、 做好大客户关系维护与管理 (2.0 小时)**

- ◇ 全程跟进服务，优化大客户价值体验
- ◇ 客户关系界面的建立与维护
- ◇ 分层公关策略，提升大客户关系等级
- ◇ 有效防御对手，提高大客户忠诚度
- ◇ 优秀案例介绍与互动研讨

#### **五、 如何提高大客户销售利润 (1.5 小时)**

- ◇ 建立经营客户的观念
- ◇ 提升大客户销售利润的主要策略
- ◇ 如何挖掘和引导客户需求
- ◇ 有效产品组合，实现交叉销售
- ◇ 优秀案例分享与研讨

#### **六、 大客户的实战技巧 (2.5 小时)**

- ◇ 如何敲开客户初次拜访

- ◇ 如何引导客户需求，发现销售机会
- ◇ 有效影响其选择标准，认可产品差异与优势
- ◇ 不同类型客户的沟通策略
- ◇ 如何把握成交信号，促成交易
- ◇ 客户异议问题的分析和解决技巧
- ◇ 优秀实战案例分享

## **七、 实战案例分析与互动研讨 (1.0 小时)**

就实战案例和学员实际工作中的问题进行互动沟通与答疑