

# 《大客户销售实战》

## 【课程收益】：

- 1、理论联系实际，从实践中来到实践中去，掌控大客户销售的能力，提高项目运作水平。
- 2、学会项目的推进工作，并通过三情分析建立优势，逐步形成意向分析，判断，并制定策略的能力。
- 3、学会博弈分析工具，并结合博弈模型来把项目全过程监控运作。

## 【课程大纲】：

### 第一讲:客户心里需求分析

- 1、客户采购的4要素
- 2、客户选供应商的要素
- 3、客户采购因素模型
- 4、客户晴雨分析表
- 5、客户决策比例表
- 6、客户关系评估分析表
- 7、利益分析图
- 8、个人需求分析图
- 9、客户购买决策因素
- 10、 金字塔图
- 11、 案例分享

### 第二讲：大客户销售的路、图、情

1. 大客户销售的8种方式
2. 大客户销售层级图
3. 销售感悟分享
- 3.1 现场互动，让业务员分享自己的销售感悟
4. 培养客户的“六情”
5. 案例分享

### 第三讲：客户的采购流程

1. 分析客户的采购流程
2. 分析客户角色作用
3. 让拍板人信任
4. 案例分享

## **第四讲：业务的销售流程**

- 1.客情分析
- 2.建立信任
- 3.挖掘需求
- 4.展现价值
- 5.获取订单
- 6.满意服务
- 7.案例分享

## **第五讲：销售访谈之术**

- 1.开发客户的需求
- 2.价值等式
- 3.隐性需求
- 4.两种类问题
- 5.提问题的技巧
- 6.案例分享

## **第六讲：问题对策之术**

1. 情况问题
2. 难点问题
3. 隐性问题
4. 回报问题
5. 案例分享

## **第七讲：总结回顾**

- 1.总结回顾
- 2.沟通互动