

## 课程介绍

名称	大客户销售技巧
时间	14 小时
对象	销售人员 售前技术人员
适用	向政府、大型房地产企业、大型企业进行咨询销售的方法和技巧
简介	专业销售技巧 顾问式销售技巧 决策层销售技巧 针对大型客户的销售技巧
建议人数	30 左右
学习方式	专业设计的课程体系和学习方法帮助学员将知识转化成为行为习惯。课程过程中包含：讲师讲授、分组讨论、角色扮演/辅导三种形式

### ● 三种销售情景分析 3小时

- ◇ 专业销售技巧
- ◇ 顾问式销售技巧
- ◇ 高层销售技巧

### ● 专业销售技巧 4小时

- ◇ 案例分析：对比两种销售方法
- ◇ 沟通的四个要素：倾听、提问、介绍和氛围控制
- ◇ 开场白

- ◇ 倾听技巧
  - 用目光倾听：交谈位置、坐姿和小动作、目光移动
  - 用耳朵倾听：语气、语调和重音
  - 用心倾听
  - 鼓励和赞赏
- ◇ 提问技巧
  - 开放式提问与封闭式提问
  - 上下左右的提问方式
  - 说服
    - ◆ 表示理解和认可
    - ◆ 总结和确认
    - ◆ 辨别鱼钩式行动
    - ◆ 计划下一步行动
  - 场景练习
- ◇ 情绪管理

### ● 顾问式销售方法 4小时

- ◇ 案例分析：对比两种销售方法
- ◇ 顾问式销售的步骤
- ◇ 客户分析现状
  - 分析客户的决策链
  - 归纳问题
  - 拜访前的准备
- ◇ 诊断问题
  - 诊断问题的注意事项
  - 确诊和诊断问题
  - 案例分析问题严重性
- ◇ 分析解决方案
  - 案例：分组讨论
  - 解决方案

### ● 决策层销售技巧 3小时

- ◇ 销售方法的分析比较
- ◇ 如何拜访决策者
- ◇ 杜宾销售法