
大客户营销策略与实战技能提升

【课程背景】

大客户的重要性众所周知，针对大客户营销，本课程从实战角度对各项必备技能上对学员进行训练提升，打造更加专业卓越的销售精英人才。

【授课时长】

2-3 天

【课程收益】

掌握大客户开发、组织分析、战略分析、攻关技巧、流程管理、谈判技巧等策略和方法。

【授课对象】

销售总监、销售主管、销售顾问

【课程特色】

深入原理剖析、实战动作分解、系统流程打造、案例演练巩固

【课程大纲】

第一章、大客户销售概述

一、什么是大客户销售？

- 1、大客户销售的四个特征
- 2、大客户销售的三种模式
- 3、三种类型的大客户及应对策略
- 4、大客户的价值
- 5、大客户销售的五大误区
- 6、大客户销售团队管控之痛
- 7、大客户销售的战略与战术

二、大客户销售的六个关键要素

- 1、购买影响者
- 2、优劣势分析
- 3、客户反应模式
- 4、双赢结果
- 5、理想客户模型
- 6、销售里程碑

三、大客户营销八大流程（匹配客户采购流程）

- 1、项目立项阶段
- 2、初步接触阶段

-
- 3、方案设计阶段
 - 4、技术交流阶段
 - 5、重点攻关阶段
 - 6、谈判签约阶段
 - 7、执行回款阶段

案例：“英雄”人物的管理之痛

第二章、大客户开发策略

一、项目信息

- 1、项目信息的范围
- 2、项目信息与订单之间的关系
- 3、寻找项目信息的结网法
- 4、项目信息的遴选：五个标准
- 5、理想客户模型的应用
- 6、项目立项的 MAN 法则

二、电话邀约的技巧

- 1、电话邀约的四个作用
- 2、电话邀约三个内容
- 3、电话邀约的三个注意事项
- 4、电话邀约的四个流程
- 5、电话邀约的参考话术

三、初步接触

- 1、客户拜访准备
- 2、客户拜访的五个目的
- 3、建立信任的四个方法
- 4、寻找线人
- 5、组织分析
- 6、初步接触的八个步骤
- 7、客户拜访的成功标准

三、销售目标

- 1、识别变化
- 2、SWOT 分析
- 3、制定出唯一销售目标
- 4、检测你当前的位置
- 5、调查可选择的位置

案例：老李通过线人拿下订单

第三章、大客户需求分析策略

一、四种购买影响者分析

- 1、资金型
- 2、用户型
- 3、技术型
- 4、教练型
- 5、影响者程度
- 6、五种关键因素

二、优劣势分析

-
- 1、五种必然存在的“红旗”
 - 2、实力三要素
 - 9、消除“红旗”三个方法分析
 - 10、针对不同关系的策略
 - 三、客户的四种反应模式
 - 1、增长模式
 - 2、困境模式
 - 3、稳定模式
 - 4、自负模式
 - 四、如何接近资金型购买者
 - 1、为什么接近资金型购买者这么困难
 - 2、辨别资金型购买者
 - 3、锁定资金型购买者
 - 4、解决阻碍的三个方法
 - 5、资金型购买者的需求
 - 五、如何寻找教练
 - 1、衡量教练的三个标准
 - 2、寻找教练的三个渠道
 - 3、你的教练网络
 - 4、测试你的教练
 - 5、教练与线人的区别
 - 六、需求的分类及转化技巧
 - 1、最有效的切入口在哪？
 - 2、需求的重要性
 - 3、两种需求分类分析
 - 4、需求的转化过程和方法
 - 七、发掘需求的策略
 - 1、销售的三个基本功
 - 2、有效询问的四种策略
 - 3、SPIN 销售技巧实战应用
 - 八、大客户需求分析
 - 1、两种购买动机分析
 - 2、胜利和结果分析
 - 3、了解胜利和结果的技巧
 - 4、胜利+结果=成功
 - 5、客户关系的四个层侧
 - 九、双赢矩阵分析
- 案例：400 万的单子怎么丢了

第四章、产品方案呈现与能力证实策略

- 一、方案设计
 - 1、方案设计的五个目的
 - 2、方案设计的三个步骤
- 二、产品方案呈现技巧
 - 1、如何设计产品方案的四个方法

2、如何表达产品方案的六个技巧

3、关于异议的几种观点

4、特征陈述和价格异议

5、优点陈述和价值异议

6、利益陈述和客户

三、如何面对竞争

1、三种竞争新模式

2、为什么不需要关注对手

3、恢复差异

4、五种误区分析

5、四类难题分析

四、差异化策略

1、提炼产品卖点的四个技巧

2、产品概念的三层含义

3、差异化的四个层次

4、差异化的四步框架

五、技术交流

1、技术交流的五个目的

2、技术交流前的四个准备

3、技术交流时的十一个技巧

4、技术交流的四重境界

5、屏蔽对手的两大策略

六、方案确认

1、方案确认的六个目标

2、技术人员的十个弱点

3、方案确认阶段的注意事项

案例：技术交流中陈总的失误

第五章、大客户招投标及重点攻关策略

一、项目评估

1、项目评估阶段的五项任务

2、项目评估的两个关键

3、搞定项目评估小组的两个问题

4、客户的六项采购评估标准

二、重点攻关策略

1、搞定项目小组的三类人

2、搞定高层的八个策略

3、搞定技术专家的六个策略

4、搞定采购主管的四个策略

三、招投标策略

1、招标成功的关键

2、明标如何中标

3、邀标不透明怎么办

4、投标的八种攻杀策略

案例：某矿业集团的销售之道

第六章、大客户谈判签约策略

一、开局谈判技巧

- 1、开出高于预期的条件
- 2、永远不要接受第一次报价
- 3、学会感到意外
- 4、避免对抗性谈判
- 5、不情愿策略
- 6、钳子策略

二、中场谈判技巧

- 1、应对没有决定权的对手
- 2、服务价值递减法则
- 3、绝对不要折中
- 4、应对僵局、困境和死胡同
- 5、一定要索取回报

三、终局谈判策略

- 1、白脸-黑脸策略
- 2、蚕食策略
- 3、如何减少让步的幅度
- 4、收回条件
- 5、欣然接受

四、其他策略

- 1、七种实用谈判策略
- 2、八大谈判原则

五、签约成交

- 1、签约阶段的四个步骤
- 2、签约的五个注意事项

六、如何执行回款

- 1、执行注意事项
- 2、执行过程中的重点关系维护
- 3、回收尾款

案例：执行中的危机如何应对