
《绝对成交的大客户沟通谈判》

主讲：吴兴波

课程类别

大客户销售、销售沟通、绝对谈判、品牌价值塑造

课程对象

全体销售人员/销售主管/销售经理

课程形式

专题训练/互动问答/案例分析/视频分析/现场讨论

课程时间

1天（不少于6标准课时）

课程目标及效果

- ✦ 掌握大客户销售理念与定义，掌握大客户销售的三大特征及判定五项标准
- ✦ 掌握找对人说对话有效沟通的方法，掌握介绍方案塑造产品价值的策略
- ✦ 掌握建立信任关系，塑造良好第一印象，建立信任感的五缘四同步法则
- ✦ 掌握进行方案介绍的3+2+1模式介绍法，创造双赢谈判
- ✦ 掌握了解并改变对方底线与期望，绝对成交的销售谈判技巧
- ✦ 掌握提出成交请求的最佳时机，掌握率先报价与避免率先报价的价格谈判技巧

课程纲要

第一部分：解决方案式大客户销售理念

一、大客户销售定义

1. 大客户的定义：大客户=更有钱+买的多+有人抢+难伺候
2. 大客户销售就是结果，就是市场，就是民心所向
3. 大客户销售的四大问题
4. 大客户三大特征及判定五项标准
5. 大客户采购五要素（价值、需求、价格、信赖、体验）

式、解决方案式销售理念

1. 解决方案式销售理念
2. 销售方案式销售三大要素
3. 我们胆怯恐惧的四大原因及解决办法
4. 运用品牌的优势，先开枪后瞄准
5. 世界上最重要的一位顾客是谁

第二部分：找对人说对话有效沟通

一、找对人—决胜销售的前提

1. 找对人的三项要求
2. 找对人的五项表现
3. 掌握客户概况及需求期望

二、说对话—决胜销售的关键

1. 学会听，听关键
 - ◇ 学会听，快速化解沟通障碍
 - ◇ 如何体现用心倾听，拉近关系
2. 要会问，有技巧
 - ◇ 何时问开放式问题
 - ◇ 何时问封闭式问题
 - ◇ 与潜在客户沟通要问哪些问题？
3. 说对话，贵精要
 - ◇ 说对话要了解对方的需求及目的
 - ◇ 销售沟通上的黄金定律及三项本质

第三部分：介绍方案塑造产品价值

一、运用策略建立信任关系

1. 运用微笑的力量，塑造良好第一印象
2. 运用赞美的力量
3. 得体的服饰仪容，专业的商务礼仪
4. 建立信赖感的五缘四同步法则
5. 快速建立销售信任的六大方法

二、如何进行方案介绍

1. 运用品牌的力量，准备充分，方案精美
2. 个性化介绍方案
3. 3+2+1 模式介绍法
4. 根据客户需求塑造产品价值，体现品牌的力量
5. 价值是一种感觉，感觉是一种策略

第四部分：绝对成交销售谈判技巧

一、高效谈判开局技巧

1. 摸底后谈判开局
2. 了解并改变对方底线与期望
3. 试水温，预留让步空间

二、如何创造双赢谈判

1. 如何主导谈判
2. 如何造势
3. 提出成交请求的最佳时机

三、绝对成交的谈判技巧

1. 成交前、中、后的谈判策略

-
2. 价格谈判技巧，率先报价与避免率先报价
 3. 议价：谁先让价谁先死，要求对报价或立场作出反应
 4. 如何报价？如何让步？让步次数与幅度
 5. 让对方感觉他赢了，让对方感觉他在掌控格局