

拿下对手的客户——大客户狼性行销

主讲人：金 戈

本培训适合

- 1、工业品销售
- 2、大型工程销售
- 3、集团客户销售
- 4、大客户销售
- 5、其它成交额（或持续供货成交额）在几十万到几百万的大单销售

【课程背景】

- ✓ 为什么我们与客户固若金汤的合作关系却被竞争对手攻破，替代我们向客户供货？
- ✓ 为什么我们唾手可得的订单却被竞争对手撬走，使我们的奋斗功亏一篑？

在中国的文化背景下，产品好，只是大单销售的一个前提条件，而不是充分条件。与竞争对手相博弈，更要靠的是谁更能够捕获客户的心，谁更能与客户的采购决策人物建立良好的私人关系。

关系营销是中国的现实，一个几十万乃至几百万的大单，仅凭产品好、价格低或在谈判桌上巧舌如簧，是很难拿下的。

因此，大单的销售要靠智谋，要靠精确掌握客户的信息以及客户对竞争对手的忠诚度，掌握竞争对手的攻关秘密，才能夺取对手的客户，守住我们自己的阵地。

本培训活学活用《孙子兵法》，结合传统文化、当代中国的本土文化以及大量的销售案例，解析大客户销售攻关谋略。给长期奋战在销售一线的销售精英提供有益的启迪，并迅速掌握大客户销售技巧。

【课程收益】

- 如何策反客户对竞争对手的忠诚度
- 如何抢夺竞争对手的客户
- 针对特定客户的订单争夺战，如何击败竞争对手
- 如何与客户建立牢不可分的战略联盟，让对手无懈可击
- 如何自强成狼，绝不言败，永葆狼一样的战斗激情
- 销售代表动力激发，打造永不满足的成功欲望

【课时与课程形式】

两天一夜，（共 15 小时），75%面授+25%互动问答

【参加人员】大客户销售总监、销售经理、销售代表

【课程核心内容】

第一部分：狼性行销：把销售当成事业（1.5小时）

- **危机意识：我们正在走向“相对贫困”**
拒绝贫困，贫困是人生的一种耻辱
回报社会、感恩父母、忠爱妻儿都需要成功的你
人生的尊严、心灵的自由，更需要用成功来保证
如果不迅速崛起，今天的你就就要落伍，沦落为社会的贫困阶层
绝不小富即安
- **雄心：狼行千里吃肉**
业务代表为什么需要狼性
狼性意识就是强者意识
- **把销售当成事业（重点）**
如何“经营”你的销售，让销售成为你的事业，成为你一生持续高收入的来源
如何经营你自己，使自己不断成长，成为销售的高手

第二部分：狼性行销新思维：大客户攻守之道（1.5小时）

- **狼性掠夺，从别人（竞争对手）的碗里夺饭吃**
争夺对手的客户
守住自己的阵地
- **中国本土营销文化解析：**
产品好，不一定卖得好：如何分析客户的拒绝
大客户营销的现实：关系营销+产品优势营销
- **如何正确使用奇正战术，做到销售中的“出奇制胜”**
“凡战者，以正合，以奇胜。（孙子兵法）”，
正，是正规部队，正面战场，是质量、服务、品牌、价格、广告等一系列的组合
奇，是奇兵，是特工、是间谍，是游击队，包括不能拿到桌面上的战术，是计谋
- **销售中的“狼性特工”思维**
搜集客户和竞争对手的商业情报
进行策反，让影响客户决策的关键人物成为“自己人”
- **狼性进攻中的“猛”、“准”、“狠”**
猛：伤其十指不如断其一指
准：准确把握客户软肋，才能“攻其必救”
狠：不达目的决不罢休
- **狼性行销十准则**

第三部分：战前“庙算”，客户与竞争对手调研（3小时）

狼尊重每个对手，狼在每次攻击前都会去了解对手，而不会轻视它，所以狼一生的攻击很少失误。

- 了解对手的重要性
欲攻城，必先拿到对方的城防图
- 对攻关目标进行调研，做到“准”
重点：哪些是我们调研的关键
- 目标调研所采取的手段分析
- 客户身边人物“策反”，以便获取准确的信息情报
- 关键人物分析：如何找准客户的“软肋”
- 影响采购决策的外围人物攻关策略

第四部分：奇正结合，猛攻客户“软肋”（3小时）

正面进攻：阳谋篇

- 突破客户的心理防线，让客户接纳你
- 进攻客户企业软肋，突出自我优势
- 解除客户异议，坚定购买信心

侧面进攻：阴谋篇

- 侧面进攻，策反关键人物
如何策反“客户对竞争对手（现任供货商）的忠诚度”
如何让客户与你订立攻守同盟，与你成为统一战线
如何让客户比你还想成交，而且自行采取必要的行动
如何通过拜访关键人物，继续进行客户的采购调研
各级决策人的策反战略
策反的保密原则
- 侧面进攻，迂回包抄
进攻竞争对手的业务代表，策反其为我所用

第五部分：服务与价位谈判，缔结盟约（3小时）

- 谈判的狼性原则
把订单做大
把价值做大
互惠双赢，把订单做牢

- 成功谈判者应具备的素质
- 谈判的类型
 - 合作式谈判
 - 竞争式谈判
 - 理性式谈判
- 谈判过程中不同阶段的目标、困难与对策
- 谈判技巧
 - 要求客户高层出面的好处
 - 用好“擦边球”
 - 如何打破僵局
 - 用好让步原则
 - 成功的谈判守则

第六部分：阵地防守，让对手无懈可击（1.5 小时）

- 服务到位，让客户生产（使用）顺利
- 态度到位，让客户有成就感
- 打造战略联盟，与客户共同发展
- 信守承诺和保密原则，让客户忠诚
- 密切关注竞争对手的动向
- 时刻注意客户关键人物的意向波动
- 持续浇灌，决不让客户的热情枯萎

第七部分：自强成狼，成长为大客户行销大师（1.5 小时）

- 团队精神与协作
 - 大客户行销是团队集体作战，如何与同事配合
 - 心态成长：如何自强成狼，成为销售的心态强者
 - 自我充电：如何进行自我充电，永葆狼一样的战斗激情
 - 个人魅力：如何提升自我魅力，使自己适合大客户行销
 - 自强不息、勇于面对，正视挫折，决不轻易放弃
-