

《大客户营销管理与精英销售团队锻造技巧》

在当今经济全球化的大潮下，市场竞争异常激烈；如何在高度竞争的市场中把握机遇，占领市场，是各企业高层管理者关注的焦点。营销是企业经营管理的核心命脉，是企业实现利润，保证现金流的关键一环。在中国企业当中，我们对营销的重要性已经把握的非常透彻，然而，我们往往缺少切实可行的理念和方法去实现我们的营销战略。

在市场的开拓中，我们缺乏对大客户挖掘的合理策略、缺乏切实可行的市场开发方案，我们的考核激励不当，团队的积极性不高；这导致我们向更高的营销战略迈进时；往往迟滞不前，困难重重。科学合理的大客户营销技巧和策略、切实可行的区域市场开发以及公平高效的团队建设；这三个关乎企业营销制胜的重要步骤，是企业利益实现的重中之重。因此，如何在大客户营销中占有有利地位，如何在区域市场开发与管理中迅速挤占市场份额，如何在有效激励销售团队的同时，逐步提升他们的销售专业能力，从而实现销售人员动力与能力的最大化匹配，就成为企业关注的重要问题。

课程目标：锻造精英型的销售团队，高效提升区域市场销售业绩。

课程特色：重点讲解、案例讨论、角色演练、录像观摩

课程时间：2天

学员受益：

培养销售团队的“狼”性文化，提高其销售进攻性和自信心，在面对销售瓶颈时有正常平和的心态和勇于突破自我极限的信心。

掌握大客户开发的策略，提高大客户销售的技巧和能力；有效的整合公司资源，并对大客户进行管理从而建立起良好的战略联盟关系

加强各个营销职能部门之间的团队合作精神，实现统筹综效。建立公平高效的考核激励机制，打造高绩效销售团队。

适合学员：

董事长、总经理、营销副总、大客户经理、大区经理/区域经理、渠道经理、市场总监、品牌经理等中高层管理者。

课程大纲

第一篇：《高瞻远瞩》向市场要业绩！ ---区域市场的开发与管理的技巧篇

区域市场分析的 10 大常用工具与使用技巧；

销售代表生产力分析的工具与使用技巧；

制定区域市场开发目标的工具与使用技巧
制定区域市场开发策略与营销使用技巧

13年确定区域市场开发目标的工具与使用技巧经历（工程、IT、汽车等），被称为“国内大客户营销培训第一人”；曾任全球婴儿护肤排名第一：Johnson's Johnson 销售经理、凯泉水泵资深销售经理、英维思集团销售副总经理。中欧国际工商管理学院EMBA、15年专业公司的销售经验；主要作品有：《大客户销售与流程管理》、《大客户营销战略大客户组织架构与销售管理》《大客户服务与价值提升》、曾服务过ABB中国、南京金智科技、南京朗能机电、微软（中国）、中国移动、上汽集团、开利空调（中国）有限公司等百余家国内外企业。



丁兴良

制定区域市场销售计划工具与使用技巧

第二篇：《重点挖潜》向大客户要业绩！ ---大客户销售业绩提升技巧篇

大客户目标设定技巧

大客户业绩差距分析与策略选择

大客户挖潜行动计划

大客户销售谈判技巧

大客户优质客服计划

第三篇：《士兵突击》向精兵要业绩！ --精英型销售代表的培养与教练技巧篇

观摩销售代表的销售过程

评估销售代表的销售过程

销售代表培训需求分析

销售代表教练技巧

第四篇：《狼群作战》向团队要业绩！ ---高绩效销售团队建设技巧篇

高绩效销售团队的特点

四种类型的销售代表的个性特征与管理技巧

销售代表指标追踪与业绩提升技巧

十大影响销售指标提升问题解决技巧