

《竞争性大客户销售与高端客户关系经营》

——“抢单”与“防抢单”的策略与艺术——

课程题目	“抢单”与“防抢单”的策略与艺术		
适用对象	高端客户营销从业人员	培训时间	6-12 小时
		讲 师	李大志
培训形式	专题讲解、课堂练习、案例分析、小组讨论		
课程目标	—高端客户营销管理人员必须掌握的客户关系维护方法： ·掌握高端客户的情报信息 ·把握高端客户沟通技巧 ·学习如何与高层级的客户打交道 ·学习如何和高端客户建立长期的合作伙伴关系 ·如何编制属于自己的客户关系网 如何抢单与防止被抢单		
课程内容	一、抢单与防抢单的关键是“关系”！ 1.什么是“关系” 2.“差序格局下的情理社会” 3.“关系的本质是交换” 4.“关系”的运行规则		

二、防止被抢单的艺术——建立高壁垒“关系”的理论和技巧

- 1、 一个中心
- 2、 二个基本点
- 3、 三纲
- 4、 四德
- 5、 五行
6. 六艺

三、抢单的艺术——高效客户沟通与说服技巧

- 1、纵横术 与说服的技巧
- 2、心理控制术与说服的技巧
- 3、博弈论与说服的技巧
- 4、与不同类型高端客户沟通的注意事项及要点

四、以和为贵——战略性客户关系维护策略

- 1、区分客户关系与客户关系网的差别
2. 客户关系分层分类管理的策略

- | | |
|--|--|
| | <ol style="list-style-type: none">3、如何编制属于个人的客户关系网4. 如何让同层级的客户互动5. 如何让互补性的客户互动6、 客户关系经营 10 大策略总结. |
|--|--|