

《说服老板签大单》

1、课程目标：

很多销售每天都忙着打电话预约客户，拜访客户，请客户吃饭、喝茶、洗澡，希望快速搞定客户，但是还是不尽人意！项目的进度非常之慢，大项目也做成了小项目，客户每天还都不满意。为什么会出现这样的问题呢？看看很多销售每天的工作，哪些工作是有效的？其实销售的工作主要是将产品卖出去，将钱收回来。销售主要解决的问题是卖什么？卖给谁和怎么卖；销售最难的事情是找对客户认准人。如何找对客户？如何认准人？都是销售人员最基本的问题。可是想将小项目做成大项目，加快签单的速度，找到项目的关键决策人，并在较短的时间内将决策人变成自己的“内线”更为重要。古谚道“阎王爷好见，小鬼难缠”，但是如何拜见“阎王爷”却使很多的销售望而生畏。我们知道大项目的销售，决策者一般不是一个人，而是一个小组，很多销售人员都喜欢从项目决策者底层做起，这样并不是销售人员的本意，而是没有办法接近高层决策者，就是找到了决策者，也不知道如何拜访，就是能拜访到老总，往往也不知道讲什么，很快让老总给打发到其他“小不点”那里去了。

那么销售人员是不敢见老总吗？如何约见老总？见了老总如何讲话？如何很快和老总建立信任关系？如何让老总长期支持自己的工作？都是我们这门课讨论的重点。

当然见老总之前要做很好的功课，比如首先要有勇气，有自信心，不要认为老总是高不可攀的，如何培养自己的自信心，使得自己敢去见老总，也是我们这门课程的另一个重点。要研究老总的特征，他喜欢讨论的话题、日常的工作规律、胜利的标准等，是本课程的第三大重点。按照中国的传统观念：“兵对兵，将对将”，每个销售人员应该用好自己的老板，甚至企业外部的资源，销售如何搞定自己的老板，让老板成为自己“这盘棋”中的一个棋子，成为你演出这场“戏”的一个合格的演员，而不是一个老总，销售应该如何将自己扮演成为一个导演，一个棋手，是这门课程的第四个重点。

2、学员的对象：

面向于直接销售企业（客户对象是企业）：大客户销售人员、销售老总、企业高管。

3、培训时间：

2天

4、培训大纲：

第一讲 做老总的合作伙伴

- ◆ 老总的特征
- ◆ 成功约见老总的三大法宝
- ◆ 和老总建立信任关系的七大要素
- ◆ 拜见老总的四个最大忌讳
- ◆ 与老总公事的六把金钥匙

第二讲 大项目决策者的影响和权利网略

- ◆ 大客户营销的 CUTE 理论
- ◆ 接近 CUTE 四类人的准备工作
- ◆ 接近最终用户的技巧
- ◆ 接近技术把关者的技巧
- ◆ 接近经理和总监的技巧
- ◆ 接近关键决策者的技巧

第三讲 预约老总的方法和技巧

- ◆ 拜访前研究和拜访目标的建立
- ◆ 老总对各种商务约见的反馈
- ◆ 约见老总的八大技巧
- ◆ 阎王爷好见，小鬼难缠

第四讲 拜访老总的方法和技巧

- ◆ 研究老总个人和企业需求
- ◆ 与老总沟通的基本技能
- ◆ 拜访老总的四重不同领地
- ◆ 邀请老总拜访的技巧
- ◆ 老总接受信息的三种不同方式
- ◆ 顺利给老总做讲座
- ◆ 和四种不通类型的老总打交道
- ◆ 如何和不同反馈型的老总打交道
- ◆ 兵对兵，将对将，学会利用自己老总
- ◆ 签订合同后的老总拜访

第五讲 搞定老总的成功案例