
《大客户销售》

主讲：佟伟富 老师

一、课程目标：

- ✓ 了解现代销售的核心理念
- ✓ 掌握大客户销售的基本流程和核心技巧
- ✓ 有效提高大客户谈判能力

二、课程时间：

12H

三、授课方式：

讲师讲解、模拟训练、视频教学、案例分析、小组讨论等

四、课程大纲：

一、销售解义

- 销售的概念理解
- 销售的不同层次
- 传统销售与大客户销售综合解析

二、购买行为决定销售行为

- 大客户的购买行为分析
- 销售行为与购买行为之间的关系
- 大客户销售中客户在不同阶段的感觉关注
- 目标市场及客户关系的定位方法
- 大客户销售的六个步骤

三、大客户拜访的技巧与要点

- 拜访前的准备与调研
 - 电话约访——1+1+2 的约访技巧
 - 销售人员的基本礼仪——着装、言谈、举止
 - 初次拜访的重要环节——迅速建立信任感
-
-

四、大客户销售的核心技巧之 SPIN 技术

- 销售的本质——需求匹配
- 需求开发——大客户销售的核心阶段
- SPIN 技巧——有效的需求开发方法
- 训练——SPIN 提问方法

五、大客户销售核心技巧之 FAB 产品介绍方法

- 客户需求的优先顺序建立
- 产品介绍的误区——销售人员常用的错误介绍方法
- 有效的产品介绍方法——FAB 法则
- 研讨——FAB 使用方法研讨

六、异议处理及有效进展

- 正视客户异议
- 处理客户异议的基本步骤
- 如何判断有效的销售进展
- 研讨——BREMEN 销售案例分析

七、大客户谈判的基本技巧

- 正确认识大客户谈判
- 谈判的基本准备工作——确定目标、建立团队、拟定计划
- 价格谈判中的常用技巧
 价格高开、故作惊讶、老虎钳策略等
- 避免谈判中的误区

八、赢得忠诚客户

- 客户满意度推动客户忠诚度
 - 与客户的关系定位
 - 客户关系的深入开发与管理
-