

大客户销售技巧

(1 天课程)

▣ 大客户的定义及特征

- ◇ 大客户的定义
- ◇ 大客户的特征
- ◇ 大客户采购主体的六个需求层次
- ◇ 案例分析

▣ 大客户销售理念的正确定位

- ◇ 传统营销学中的经典 4P 理论
- ◇ 现代营销学中的 4C 理论
- ◇ “以客户为中心”的大客户销售模式的概念
- ◇ “以客户为中心”的大客户销售模式的特点及优势
- ◇ “以客户为中心”的大客户销售中的注意事项

▣ 学会建立“以客户为中心”的大客户销售模式

◇ 步骤一：大客户销售前的具体准备工作

- ◇ 大客户销售前需要掌握的 7 大类必备销售情报
- ◇ 通过“销售漏洞理论”正确理解大客户销售中挖掘新客户的重要意义
- ◇ 大客户销售中潜在销售数据分类及有效管理
- ◇ 大客户销售中开发新客户的有效渠道与科学手段

◇ 步骤二：学会通过电话沟通获得大客户面谈机会

- ◇ 电话沟通前 12 种物品的准备
- ◇ 与大客户电话沟通前心态的准备
- ◇ 尝试与决策者联系
- ◇ 恰当的自我介绍
- ◇ 确定客户的需求

- ◇ 塑造产品的价值
- ◇ 大客户电话拜访中有效聆听客户的 12 条准则
- ◇ 假设成交的技巧
- ◇ 确立随访要求
- ◇ **步骤三：“以客户为中心”的大客户销售面访全程解析**
- ◇ 如何在会谈开始时率先打破沉默，营造良好氛围
- ◇ 如何在第一次见面就努力与大客户建立信任关系
- ◇ 面谈中如何通过正确的提问深入挖掘客户的需求（SPIN 技巧）
- ◇ 学会善于倾听大客户的“心声”
- ◇ 学会解读客户的肢体语言
- ◇ 学会销售解决方案，而不仅是产品（FAB 技巧）
- ◇ 向决策群体销售中的注意事项
- ◇ 大客户销售面谈中应对拒绝的正确步骤
- ◇ 选择最合适的时机成交
- ◇ 正确认识大客户销售中回访的重要性
- ▣ **销售人员的自我管理**
- ◇ 保持高度的热情
- ◇ 设置合理的目标
- ◇ 科学的时间管理
- ▣ **付诸实践，收获成功**