
《新形势下的区域招商技能、技巧提升训练营》

主讲：崔自三

破冰游戏：分组：队长、队名、口号、队歌
培训结束，评出优胜组、先进个人，并进行奖励

引子：

这是一个最坏的时代，也是一个最好的时代！

第一部分：招商（销售）主管经理成功招商必备素养

一、招商主管经理成功招商必须要过的坎

- 1、经验坎——以往的成功会成为明天成长的绊脚石：守常必败，知变则胜
- 2、心态坎——态度决定高度，高度决定格局

招商人员必须具备的八大心态

- 1) 自信
- 2) 积极
- 3) 乐观
- 4) 执著
- 5) 付出
- 6) 共赢
- 7) 学习
- 8) 挑战

二、招商主管经理成功招商必备职业素养

- 1、专业形象
- 2、信息广泛
- 3、狼性执行
- 4、讲究策略
- 5、顾问销售
- 6、注重服务

第二部分：招商主管经理成功招商步骤与方法、技巧

一、区域成功招商第一步：区域招商目标确定

- 1、招商区域
- 2、招商市场
- 3、招商营销目标：考核目标 VS 挑战目标
- 4、目标分解

案例：巧定目标，挖掘市场潜力

二、区域成功招商第二步：招商分析与事先准备

- 1、区域企业 SWOT 分析
- 2、分析客户关注的关键要素
- 3、招商综合准备——资料、政策、产品
工具：活页文件夹

三、区域成功招商第三步：准客户的来源与收集

- 1、从公司以往客户资料库里寻觅
- 2、追根溯源从市场调查里寻找
- 3、同行介绍
- 4、从专业市场寻找
- 5、老客户介绍
- 6、从专业网站搜寻
- 7、从行业媒体寻觅
- 8、其他准客户信息来源

链接：常见的招商模式及其要点

- 1、广告招商
- 2、网络招商
- 3、精准招商
- 4、展会招商
- 5、圈子招商
- 6、走访招商

案例：某品牌门业招商模式

四、区域成功招商第四步：准客户的甄选与评估

- 1、为何要对准客户进行甄选与评估
- 2、准客户有效甄选与评估的九大标准
附：甄选表格
- 3、判断一个准客户优劣的九个方面

五、区域成功招商第五步：有效销售沟通

- 1、招商是一门沟通的艺术
- 2、有效的销售沟通可以引导需求、创造需求
- 3、有效销售沟通的四大方法
 - 1) 用案例说法
 - 2) 替客户算账法
 - 3) 使用证明材料法
技巧：制作活页文件夹
 - 4) ABCD 介绍法
 - 5) 邀约参观法

六、区域成功招商第六步：有效销售谈判的方法及技巧

- 1、认识谈判
 - 1) 好业务是谈出来的
 - 2) 应有的谈判观点
案例：谈判无输家
- 2、谈判高手的五项基本素质
 - 1) 察言观色的能力。

-
- 2) 谈判现场掌控能力。
 - 3) 良好的心理素质
 - 4) 具有战略眼光
 - 5) 坚持到底
- 3、谈判中的七大技巧
- 1) 迂回技巧
 - 2) “哭穷、诉苦”
 - 3) 红脸、白脸
 - 4) 职权有限
 - 5) 搬出“关系人”
 - 6) 改变谈判场所
 - 7) 以礼攻心
- 4、沟通谈判当中，如何巧妙给政策？
- 1) 给政策要用加法
 - 2) 对客户政策要求用减法
 - 3) 给政策力度要以次递减
 - 4) 给政策要学会创造困难
 - 5) 谈判要注意一些数字游戏
- 5、促销政策四大给予技巧
- 1) 多奖励，少返利
 - 2) 多实物，少返现
 - 3) 给物力不如给人力
 - 4) 政策最好连环组合

七、区域成功招商第七步：沟通谈判当中常见的异议处理方法及技巧

- 1、需求异议
- 2、产品异议
- 3、价格异议
- 4、服务异议
- 5、权力异议
- 6、财力异议
- 7、促销异议

八、区域成功招商第八步：成交的技巧

- 1、成交时机的把握
- 2、快速促成的技巧
 - 1) 样板成交法
 - 2) 把好处说够
 - 3) 把坏处说透
 - 4) 限时限条件成交

案例：巧谈判，促成交

九、区域成功招商第九步：签约及其市场运作

- 1、招商签约注意事项
- 2、签约后的市场运作

十、区域成功招商第十步：招商后的回顾与总结

- 1、为什么要回顾与总结

2、回顾和总结哪些方面？