

招商实战技巧培训

【授课老师】高海友

【授课对象】招商相关人员

【授课课时】2天（12小时）

【授课形式】理论讲解、案例分析、互动式、参与式教学

【课程大纲】

一、 现代招商人员面临的形式及应对思路

1. 站在新市场背景下看当前的招商活动市场特征：时代不同，招商要素大不同
 - a) 80年代的商业要素：严重供不应求的刚性需求机会、信息不均衡的市场贸易机会、商业条件待完善的链条性机会
 - b) 90年代的商业要素：世界经济架构下的商业机会、商品到品牌商品的差距机会、互联网作为新的社会基础设施下的产业发展机会
 - c) 思考：当前时代下商业要素
 - d) 如何符合当前时代下的商业特征？
2. 现代经营与客户关系管理：
 - a) 不同市场前提下的客户关系管理
 - b) 商品紧缺时代（供不应求）的客户关系管理
 - c) 计划经济时代的客户关系管理
 - d) 市场经济时代（供大于求）的客户关系管理
3. 营销策略的明确—有效才是硬道理
4. 销售渠道扩展思路及行动要素

二、 做好招商工作必须研究的规律逻辑模型

1. 逻辑工具：销售逻辑：
 - a) 买你而不是买别人的商业逻辑
 - b) 需要的时候你在、比较的时候你好、使用的时候很值
2. 工具：3P理论
 - a) 无处不在(Pervasiveness)
 - b) 心中首选(Preference)
 - c) 物有所值(Price to value)
3. 销售三维度管理
 - a) 宽度运营系统
 - b) 深度运营系统
 - c) 黄金接触面
4. 互联网+时代的销售漏斗模型理解与应用

三、 商务人员必备的客户心理依赖能力打造

5. 胜于感性能力
 - a) 情感依赖
 - b) 如何让客户接受你、不排斥你、喜欢你
6. 胜于理性能力
 - a) 专业依赖

- b) 如何让客户信任你
- 7. 胜于根本能力
 - a) 生命依赖
 - b) 如何让客户心理上离不开你

四、 商户的心理与行为分析

- 8. 客户都是什么心理倾向和特征
- 9. 如何做才符合客户的心理要求
- 10. 客户心理及行为分析
 - a) 客户心理及行为随着供需关系的变化而变化
 - b) 客户心理随着需求程度的变化而变化
 - c) 客户行为会随着用户的专业度成不同而不同
 - d) 客户行为会因信任程度不同而不同
 - e) 如何提升用户对营销者的信任值
 - f) 客户行为因客户意志度不同而不同

五、 如何让每一次的谈判和沟通都让客户终身难忘？

- 1. 如何构建自我的沟通逻辑：有逻辑才会让结果顺理成章
- 2. 如何丰富沟通中的知识结构：对方什么话题你都很擅长
- 3. 如何和高层客户沟通
- 4. 如何面对冷场
- 5. 如何接话
- 6. 如何做好听说问
- 7. 沟通中的那些极其重要的习惯
- 8. 必须让一次谈话变成终身难忘！