

公司业务营销技巧

课程大纲：

一、发现与识别

- 1、企业客户的关键人物圈
(营销工具：发现客户的有效场合及十大方法)
- 2、企业特征及需求分析
- 3、客户资产判断：三品三表一流判断法
- 4、客户的分类和筛选
- 5、客户情况变动跟踪

学员收获：

- 1、掌握几种识别客户的方法
- 2、学会如何在变化的市场中寻找目标客户

二、沟通与建立信任

- 1、营销沟通的三种形态
- 2、客户经理与客户之间的差距分析
- 3、如何提升与客户沟通的层次
(营销工具：发现客户及建立信任工具表)
- 4、与客户共同成长
- 5、营销工具：客户沟通联系表

学员收获：

- 1、对低端客户，如何提升自己的沟通层次
- 2、如何与客户建立信任关系，获得客户的认同

三、了解与激发需求

- 1、客户需求分析
- 2、激发需求的方法和技巧

学员收获：

- 1、了解客户的需求并非客户所表现出的表象
- 2、掌握激发客户需求的方法

四、介绍与升华产品

- 1、介绍产品的形式
- 2、产品亮点展示

学员收获：

- 1、学会如何把产品通俗简单地表现出来
- 2、如何让客户快速了解产品

五、变异议为机会

- 1、客户异议类型
- 2、处理异议技巧
- 3、善借标杆

学员收获：

- 1、学会如何巧妙处理客户对产品的不信任
- 2、在客户提出质疑和反对意见时如何营销产品

六、与客户共同成长

- 1、了解客户的行业状况
- 2、懂得企业经营管理
- 3、利用好自己的客户资源
- 4、社会创新与企业金融支持