

小微企业营销技巧

课程大纲：

壹、发现与识别

1、小微企业的关键人物圈

(营销工具：发现客户的有效场合及十大方法)

小微企业的特征

2、客户资产判断：三品三表一流判断法、

3、客户的分类和筛选

4、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