

客户经理短期实战辅导训练营方案

辅导目的

- ◇ 提升客户经理的客户关系建设能力。
- ◇ 提升客户经理培育市场、挖掘销售机会、管理营销项目的能力。
- ◇ 提升销售干部培训下属的能力。

辅导方式

客户分析、情景演练、拜访客户、拜访总结、项目运作建议、个体辅导



辅导时长

5天

辅导对象

每班 20 人，候选学员如下：

- ✓ 营销与服务总监
- ✓ 资深客户经理
- ✓ 需要重点培养的客户经理
- ✓ 其他相关人员



训练营辅导大纲与工作计划

时间	工作事件
训练营开营之前的两周	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 确定参训学员名单，联系方式，基本背景信息，发到老师邮箱。 ◇ 根据老师的要求，学员挑选真实客户单位，以备教学训练所用。4名学员各选定1个客户单位，最终由老师从中确定2个。 ◇ 学员分组，4人一组，共计5组，以A、B、C、D、E组命名。 ◇ 准备老师的名片（用于陪同学员拜访客户之用），职位是学员所在单位“高级营销经理。”
训练营开营之前的一周	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 老师和学员领导电话沟通，了解学员的背景情况，初步交换训练意见。 ◇ 如果有必要，需要学员重新选择目标客户单位。 ◇ 集中授课教材印刷完毕，发到学员手上。 ◇ 学员调整各自的工作计划，保证训练营期间的参训时间。 ◇ 学员和各自目标客户约好下周的拜访时间。
周日	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 老师到达学员所在城市。 ◇ 老师完成各项教学准备。
周一至周五	<ul style="list-style-type: none"> ◇ 每天上午： <ul style="list-style-type: none"> ■ 老师和一个组的4名学员见面。 ■ 共同分析第一个客户、准备拜访、模拟演练。 ■ 共同拜访第一个客户。 ◇ 每天下午： <ul style="list-style-type: none"> ■ 共同分析第二个客户，准备拜访、模拟演练。

- 共同拜访第二个客户。
- A组4名同学参加老师组织的两次客户拜访复盘和点评，针对具体的问题再强化训练，针对后期的项目运作，提出适当的建议。

说明：20名同学在训练营期间，每人和老师在一起的时间共计1天，其余时间可以自行安排其他工作。一周后，老师针对辅导情况输出《辅导总结与建议》。

