

大客户销售技能提升

课程背景：

“帕雷托法则”：20%的大客户创造了企业 80%的利润。在市场日益竞争激烈的今天谁拥有“钻石大客户”、谁拥有不断开发“钻石大客户”的能力、谁就拥有市场的核心竞争力！在华为、在中兴大客户销售人员每月都要经过专业系统的销售技能培训，从而驱动企业销售业绩倍增，形成了市场难以撼动的龙头地位！您是否意识到您的大客户销售人员激情不够？动能不强？沟通谈判水平一般？客户关系建立维护不到位？产品价值塑造不专业、客户异议解除不巧妙？耗费了大量的时间却始终无法签单？对，没错，这些现象主要是因为大客户销售人员未曾掌握真正的销售技能所造成的。

本课程采用最具实战的大客户销售技能工具、案例研讨、专题互动、模拟演练等形式为您打造销售战场上自我突破、业绩倍增的“大客户销售精英”！

课程时间：2天

课程大纲：

前言

- ◆ 大客户销售的常见问题
- ◆ 让销售流程成为你的竞争优势
- ◆ 与客户保持一致
- ◆ 为什么要预测采购行为？

第一部分 认识互联网+下的大客户销售

第一讲 认识采购与销售之间的关系

- ◆ 大客户眼中的销售人员
- ◆ 谁能掌握控制权
- ◆ 大客户究竟是如何购买的
- ◆ 卖家难辞其咎

第二讲 互联网带来的采购革命

- ◆ 搜索，一切尽在掌握
- ◆ 社交网络，让采购掌握了主动权
- ◆ 确定自己的需求
- ◆ 客户如何回应陌生拜访

- ◆ 紧跟客户的采购周期

第二部分 B2B 采购周期的五大阶段

第三讲 第一阶段：觉察销售机会

- ◆ 如何走进大客户
- ◆ 透视客户的大脑
- ◆ 关注就是一切
- ◆ 强行推销，还是耐心培养
- ◆ 激发觉察需求
- ◆ 想客户之所想

第四讲 第二阶段：用细节赢得调研之战

- ◆ 前互联网时代的调研方式
- ◆ 互联网时代的调研方式
- ◆ 见招拆招，销售新方法
- ◆ 定位自己，获胜调研阶段

第五讲 第三阶段：确立采购偏好

- ◆ 采购活动以人为本
- ◆ 影响客户的采购偏好
- ◆ 销售机会怎么变成了没机会
- ◆ 找到自己的定位

第六讲 第四阶段：让客户放心

- ◆ 时限与重要性
- ◆ 再次确认相关调研
- ◆ 再次确认推动因素
- ◆ 项目资金抢夺战
- ◆ 销售计划，让客户放心

第七讲 第五阶段：打消顾虑，拿到最好的价格

一、认识 B2B 采购决策

二、如何与大客户面议洽谈

- ◆ 吸引大客户注意力
- ◆ 了解不同客户的购买欲望

- ◆ 倾听的技巧
- ◆ 提问的技巧
- ◆ 展示的技巧
- 三、如何与大客户谈判
- ◆ 谈判的基本原则
- ◆ 成功谈判者的特质
- ◆ 谈判前的准备工作
- ◆ 把握谈判的过程
- ◆ 谈判的战略与战术
- ◆ 谈判技巧的开发
- 四、如何处理大客户异议

第三部分 成就卓越大客户销售之路

第八讲 大客户竞争七种战术

- ◆ 以强示弱竞争战术
- ◆ 瓦解竞争战术
- ◆ 借力竞争战术
- ◆ 迂回竞争战术
- ◆ 分割竞争战术
- ◆ 拖延竞争战术
- ◆ 价值组织竞争战术

第九讲 大客户销售行为管理

- ◆ 管理销售人员的行为
- ◆ 从销售预备思路出发
- ◆ 配合专家级客户的步调
- ◆ 销售漏斗的管理流程