

# 重点客户管理

## 【课程对象】

KA，一线销售

## 【课程收益】

发现医药行业的重点客户

掌握与重点客户建立互信的方法

学习分析客户沟通风格并应对

了解客户的业务关注点

了解自己的主动影响力策略

掌握人际沟通技巧

## 【课程大纲】

Day 1

谁是医药行业重点客户

建立互信的基础

人脉的搭建

沟通风格识别与应对

Day 2

重点客户业务需求

主动影响力策略

人际沟通技巧

演练与点评