

《赢单有道：大客户销售高手特训营》

课程背景：

客户销售有如对弈，高手过招，必先布局。面对“开张吃三年”的诱人大单，要想赢单，就要对整个销售进程精准控制、合理布局。通过内线布置，里应外合，让死局变活，绝处逢生。做局，正是大客户销售的核心智慧。

课程时间：1天

授课对象：销售代表、销售主管、销售经理、客户经理、营销总监、培训负责人等。

授课方式：讲师讲授、范例展示、课堂练习、情景模拟等

课程大纲

课程导入

第二部分：心态篇

第1章销售代表应该具备的心态

- 1.积极的心态
- 2.学习的心态
- 3.经营的心态
- 4.宽容的心态
- 5.自信的心态
- 6.感恩的心态

第二部分：布局篇

第2章 赢单，做局是王道

1. 谋定全局才能赢单
2. 赢单的系统销售方案
3. 如何让客户对你忠诚

第3章 内线，做局的关键

1. 物色内线的原则
2. 考察内线的绝招
3. 如何使用内线

第4章 抢单，绝处逢生的智慧

1. 后发先至的险招
2. 外围包抄辟蹊径

第二部分：实战篇

第5章 蓄势与备战

1. 销售的情商修炼
2. 项目前期信息搜集

第6章 不可轻视的电话拜访

1. 电话拜访塑造专业形象
2. 五招绕过前台和总机
3. 怎样应对棘手的客户

第7章 拜访准备的最佳策略

1. 有效使用销售工具
2. 针对客户类型，制定交往策略

第8章 拜访成功的战术安排

- 1.如何赢得客户好感
- 2.五步拜访流程

第9章 拜访中的赢单要件

- 1.赢单的关键因素
- 2.客户杀价怎么办
- 3.赢单把握有多大

第10章 促成成交的销售技巧

- 1.销售不必千杯不醉
- 2.少花钱，多办事
- 3.拜访中的配合

注：课程内容可根据企业实际需求和调研结果进行调整。