

---

# 《决胜未来——大客户销售四部曲》

## 【课程背景】

对于很多企业来说，20%的大客户贡献了80%的销售收入，因此，大客户是很多企业的安身立命之本，甚至是企业未来发展成败的关键。

可是，大客户销售往往涉及金额巨大，客户决策过程比较复杂，竞争也会异常激烈，这使得大客户销售和一般销售有本质上的区别。如果销售人员不具备大客户销售的意识和能力，往往得不到好的效果，或者是成功率比较低。如何提高公司在大客户领域的销售成功率，是很多企业考虑的问题。

华为公司作为中国高科技公司的翘楚，已经占据了全球通信行业第一的位置，是一个典型的大客户销售模式的公司。该课程结合窦老师在华为的销售与管理经验，为大客户销售人员进行专业的销售技能培训，提升公司的大客户销售能力。

## 【课程收益】

- 1、了解大客户销售特点与销售模型
- 2、掌握客户开发与客户关系管理技巧
- 3、掌握顾问式销售与需求挖掘技巧
- 4、掌握大客户项目运作与管理方法
- 5、掌握异议处理与销售谈判方法
- 6、提高销售成功率、提升公司业绩

**【授课时长】** 7小时

**【授课对象】** 大客户销售人员、销售经理、销售总监、销售副总

**【课程特色】** 理论与实战相结合；方法与案例相结合；学完即可用

## 【课程大纲】

- 一、 大客户销售有哪些特点和逻辑？
  - 1、大客户销售特点
  - 2、大客户需求分析
  - 3、大客户销售过程
  - 4、大客户销售行为模型
- 二、 如何开发大客户并管理客户关系？
  - 1、大客户开发路径
  - 2、大客户分析

- 
- 组织分析
  - 角色分析
  - 价值分析
  - 3、大客户内部开发
  - 4、客户关系管理
    - 个人关系管理
    - 组织关系管理
    - 客户关系管理原则
- 三、 如何挖掘客户需求？
- 1、顾问式销售逻辑
  - 2、大客户需求挖掘
  - 3、顾问式销售沟通技巧
  - 4、客户需求分析
  - 5、顾问式销售练习
- 四、 怎么运作并管理好项目？
- 1、项目组织管理
  - 2、目标分析与项目运作策略
  - 3、项目任务管理
- 五、 异议处理与销售谈判
- 1、异议处理的关键思维
  - 2、销售谈判的三个层面
  - 3、销售谈判的原则
  - 4、解决分歧的方法与步骤