

《银行实战大单销售五步法》

银行销售员技能必备

主讲：刘镜老师

【课程背景】

在十九大后新常态的场景下，随着智能制造、人工智能与新零售的快速发展，企业家如何看清楚宏观大势和产业发展趋势，找到新的发展机会、做大企业价值？

而民营企业在这一波大潮中，面临的复杂情况、外部环境的变化速度以及挑战可谓前所未有。那么如何更好的认识时代的大势、产业的变革方向以及如何辨识企业的核心能力、定位企业在未来产业价值链中的位置、找到企业新的定位，设计创新的模式、规划自己的升级转型的路线，从而明确目标、制定战略、整合资源，突破瓶颈，在这次浪潮中实现弯道超车，并使得企业和企业家价值最大化？就是我们企业经营者目前最重要的课题，也是本课程的内容所在。

课程突破了很多转型课程只讲理论思想、没有实战经验、缺少工具方法的瓶颈，还原现实商业环境中一个个实际发生的案例，以及案例背后不为人知的客观规律。解决学员在企业升级转型的过程中面临的“看不清、想不到、做不了”的三大难题，使学员学之解惑，学之能用，带领企业踏上成功的升级转型之路，实现企业价值的十倍成长。

【课程收益】

- 了解新常态下宏观经济走势、各种商业模式创新背后的规律与本质
- 了解科技发展导致的产业价值链的变化及消费升级带来的需求变化与机会
- 掌握辨识企业核心能力，进行产业价值链或商业模式创新的方法
- 掌握制定公司升级转型战略，并建设组织能力，确保实施落地的系统方法
- 掌握如何与资本市场对接，在资本层面实现企业价值

【课程特色】 干货，没有废话；科学，逻辑清晰；实战，学之能用；投入，案例精彩

【课程对象】

【课程时间】 6 小时

【课程大纲】

课程三 《实战大单销售》

一、实战硝烟（案例篇）

六大成功案例

1. 客户背景

2. 实战过程

3. 突破要点（成功经验）

实操案例分析：

二、无上心法（心态篇）

1. 顶尖销售成功法则

2. 巅峰原则

工具

三、销售流程的九阳神功（流程篇）

- 1.邀约见面
 - 2.建立信任
 - 3.KYC：了解你的客户
 - 4.挖掘需求
 - 5.理念导入
 - 6.方案提出
 - 7.异议处理
 - 8.促成交易
 - 9.服务跟进
- 互动演练，案例分析

四、天山七剑（技术篇）

- 1.销售产品册以及方案册
 - 2.资质证书获奖证书
 - 3.客户表扬信
 - 4.潜在客户跟进表
 - 5.客户数据库及重点客户档案
 - 6.正错案例集、活动管理表
 - 7.谈资准备、为客户找钱（促成交易）
- 落地工具，案例分析

五、大单战略（策略篇）

- 1.到有鲸的地方找鲸
 - 2.熟悉大客户的需求
 - 3.大单心态
 - 4.销售技巧 vs 诚信人品，销售产品 vs 销售服务
 - 5.观念转变：你不是在卖产品，是在跟客户合作
 - 6.蛛网理论
- 互动，案例：

六，总结和回顾