

用结果说话,以实效为准,为目标负责,因为专业所以值得信赖

## 《渠道与大客户销售技能提升》

主讲：吴兴波

### 课程背景

面对一个新市场,该如何开发?如何进行销售量与市占率的提升?  
销售流程及关键节点需要注意什么?如何保障开发一个就能成一个?  
如何与大客户进行深层次的关系构建?如何对接关系?借用关系?发展关系?  
如何精准对接需求?如何快速谈判促成?如何谈出利润空间?  
如何将销售问题方案化解决?如何转化销售培训的成果?

**课程形式** 实战讲授/互动问答/案例分析/现场讨论/模拟训练

**课程时间** 1天1晚(8个课时)(时间分配:实战讲授60%,实战训练20%,调整纠偏20%)

### 课程纲要

#### 第一部分：流程梳理--找对客户拿业绩说话

一. 找对客户是市场开发成功的一大半

1. 市场开发,先思后干,狭路相逢\_者胜,销售需要思考哪3个问题?
2. 农产品目标客户的画布分类与分析,找出市场要销售的对象,对客户群体进行针对性跟进

3. 销售流程梳理及关键节点布控

4. 谁是你的客户(目标)?他们在哪里(场景)?如何与客户发生链接(模式/渠道)?

5. 渠道商的选择,需要什么样的渠道?需要什么样的渠道商?

**小组讨论：我们的客户都是谁?如何分类?**

二. 拿业绩说话,抓大放小找重点

1. 寻找潜在新客户的5大方法是什么?
2. 找对优质客户的6大标准是什么?
3. 如何判断是否找到了对的人?找对人的5项表现
4. 找对人的主观与客观相互影响的3项要求

**表格应用：优质客户判断的表格化标准分析**

#### 第二部分：大客户销售--中国式客情关系的应用与构建

一、关系在大客户销售中的作用与应用

1. 什么是关系?什么是客情关系?什么是中国式客情关系营销?
2. 思考:我们应该如何应用关系?①有则对接②无则借用③自我创建
3. 中国式关系是“局”与梯队的关系,时代不同呈现的方式和内容的变更发展
4. 商务宴请与礼物馈赠的区别和用法在大客户销售中的作用
5. 思考:客户参与者意见不一致时该如何进行,以确保合作成功?

二、中国式客情关系的构建

1. 合作=信任+价值,信任=靠谱+专业,靠谱=?专业=?价值=?
2. 中国式客情关系的核心---安全/人设

3. 建立企业内部组织机构的关系分析图
4. 公司、个人、风险对于客情关系信任度的影响有多大？
5. 如何有效延长客户关系的生命周期？客户满意的5个层次是什么？

### 案例分析：不同时代下的中国式客情关系的变化

#### 第三部分：销售拜访--良好的第一印象建立信任关系

##### 一、良好的商务礼仪建立信任关系

6. 运用微笑的力量，商务礼仪塑造良好的第一印象
7. 得体的服饰仪容，专业的商务礼仪
8. 坐有坐相，站有站姿，给客户信赖的感觉
9. 同客户一样的“职业化”促进信任感觉

### 案例讨论：不同情境下的销售职业化表象

##### 式、运用策略建立销售信任

1. 运用赞美的力量
2. 换位思考以客户为中心表示对客户尊重
3. 建立信赖感的5缘4同步法则
4. 建立信任的5个纬度6大方法

### 模拟演练：不同情境下的信任建立

#### 第四部分：对接需求--挖掘并分析客户真实需求

##### 一、了解客户心理，帮助客户找到他认为最合适的

1. 分析客户的10大心理及应对策略
2. 不同类型的客户分析，认真的？犹豫的？纠结的？冲动的？稳重的？
3. 客户合作前、中、后的行为心理活动过程分析及节点把控
4. 表现形式不同的客户心理分析，性别、收入、消费习惯的心理分析
5. 分析客户在不同阶段不同环境不同身份的购买心理

### 小组讨论：通过案例分析“xx”的当下心理想法来预判下一步的销售走向

##### 二、学会问，挖掘客户心理需求让销售事半功倍

1. 学会问，先询问什么样的问题会让客户继续？
2. 客户销售问题清单列表？决策障碍清单列表？
3. 如何从客户表情与回答中整理客户的真实想法？
4. 问+看，从客户的表情与回答中整理客户需求

### 销售工具：客户问题一览表的提取与答案呈现

#### 第五部分：塑造价值--介绍方案塑造客户价值

##### 壹、如何进行方案介绍

1. 介绍产品塑造价值的4个展现度
2. 以客户为导向做好产品优势分析
3. 塑造客户心理价值的3+2+1模式介绍法

### 案例讨论：如何将不可控的业绩指标变成可控的产品指标

##### 二、根据客户需求塑造客户价值

1. 一针见血的产品卖点提炼，精准介绍产品塑造价值的30秒原则
2. FABE法则介绍法，掌握产品特点、优点、好处、证据对成单的影响
3. 价值是一种感觉，感觉是一种策略，把公司理念转化为客户感受的价值相信
4. 适度灵活运用“维纳斯”法则让客户更加信任

### 模拟训练：异议问题处理

#### 第六部分：谈判促成--快速成交的双赢谈判技巧

##### 一、提出成交的最佳时机

1. 什么是谈判？如何判定谈判的成败？如何把控谈判的进展？
2. 如何发现客户心理的发展方向？
3. 如何试水温并做好让步空间？
4. 如何察看顾客表情捕捉提出成交请求的最佳时机达成绝对成交？

### 案例讨论：与某客户谈判成交的过程给你带来几个感悟

## 二. 快速成交谈判的策略运用

1. 如何掌握成交前、中、后不同阶段的谈判策略？
2. 如何运用绝对成交的八大方法快速成交？
3. 怎样探寻客户心理期望值？
4. 如何掌握以客户需求为核心的价格谈判技巧？
5. 如何报价就相信？如何让步即成交？如何快速成交？

视频分析：“值”的底线把控与应用

