
大客户营销 培训提纲

课程背景:

以前计划经济时代，皇帝的女儿不愁嫁。为什么市场经济时代，企业即使有好的产品，但销售总是差强人意？

从销售团队到工厂内部，如何让大家转变思维，从“等，靠，要”到围着客户转，围着市场转？

如何认识市场经济，如何运用市场营销的有效资源，去支持企业争夺市场，占有市场份额？

在市场剧烈竞争下，如何去开发大客户与维护大客户？

大客户销售有什么不同的特点？大客户是各个供应企业最看重的客户，如何才能接近大客户？

为什么销售人员总是不能深刻理解客户的意思？为什么不能同客户建立良好的关系？如何进行大客户的开发？如何提高大客户的忠诚度？只有掌握了大客户销售的有效方法，才能成为企业销售业绩和利润的稳定来源。

课程收益:

- 转变销售人员及公司内部人员的观念，由被动销售转到主动营销
- 掌握大客户销售的基本技能，提升销售业绩和效益
- 掌握大客户销售的全过程，培养大客户的忠诚度。
- 掌握大客户商务谈判的开场,中场,后期的关键因素,使得在谈判中取得有利地位。
- 提升大客户销售的管理制度,促进企业利润的提高。

学员对象:

市场营销人员,大客户销售人员

授课方式:

讲师讲授+案例分析+视频互动+角色扮演+情景模拟+实操演练

课程时间:

2天, 6小时/天

课程大纲

第一讲 了解大客户

- 1.认识企业大客户
- 2.收集大客户资料
- 3.管理大客户资料
- 4.认识大客户的采购流程
- 5.认识采购过程的参与者

案例互动：

第二讲 识别大客户

- 1.如何快速确认大客户
- 2.如何利用市场细分确定企业的大客户？
- 3.评价大客户关系的三个步骤
- 4.全面识别大客户

案例研讨::如何对你的大客户进行结构调整?

第三讲 接近大客户

- 1.如何与大客户进行首次接触
- 2.如何争取见面机会
- 3.如何对大客户进行首次拜访
- 4.如何为大客户提供信息
- 5.如何设计通过活动接近大客户

案例互动 :

第四讲 赢得大客户

- 1.如何认识大客户销售
- 2.如何识别竞争对手
- 3.如何与大客户进行有效沟通
- 4.如何处理大客户的异议
- 5.如何与大客户建立关系纽带

案例互动 :

第五讲 : 培养大客户--忠诚度

- 1.提升大客户满意度的方法
- 2.大客户抱怨投诉怎么办?
- 3.为大客户创造价值
- 4.建立大客户忠诚度计划

案例研讨 :

第六讲 大客户管理制度

- 1.招聘到合适的大客户销售人员
- 2.对大客户销售人员进行培训
- 3.考核大客户销售人员
- 4.如何衡量大客户销售业绩

案例研讨 :

第七讲 商务谈判技巧

- 1.掌握商务谈判的原则
- 2.选择好谈判的时机
- 3.如何应对商务谈判的开局
- 4.如何应对谈判的中期局面
- 5.如何应对谈判的后期局面
- 6.化解谈判僵局

案例研讨,老师点评 :

第八讲 全面提升大客户销售利润

- 1.推动大客户销售业绩增长的有效方法
- 2.吸引新的大客户
- 3.为现有大客户提供新产品或服务

4.如何降低大客户销售费用

5.如何预防赊销风险

案例研讨,老师点评：

第九讲 团队协作

一.团队协作的 10 个要素：

视频短片：学员参与演练

然后讲师点评、示范及总结

二.从公司层面，如何促进团队协作？

1.营造公司氛围

2.重要场合宣传

3.从制度上保证

案例互动：

第十讲：课程收尾

1．回顾课程

2．答疑解惑

3．合影道别