

# 大客户营销实战训练营

主讲：胡金华

## **课程目标：**

- 1、能够及时、准确、全面地有效收集大客户信息
- 2、对大客户信息能够有效分析与评估
- 3、掌握实战的大客户销售实战工具和技巧
- 4、掌握大客户关系建立与维护技巧

## **课程时长：**

2天/1天 pm9:00—12:00 pm14:00-17:00

## **课程提纲：**

### 第一章 大客户销售策略和技巧

#### 一、大客户信息收集与分析

- 1、缺乏大客户信息收集与有效分析容易出现的5大问题
- 2、客户内部信息收集与评估

#### 二、高效的客户沟通策略

- 1、太极沟通模式
- 2、客户性格类型分析与沟通技巧
- 3、深度挖掘客户需求的SPIN问询模式

#### 4、FABEEC销售术

- Features：特色 → 因为……
- Advantages：优点 → 这会使得……

- Benefits : 利益 → 那也就是……
- Evidence : 见证 → 你可以了解到……
- Experience : 体验 → 你来亲自感受一下……
- Confirm : 确认 → 你觉得……

5、销售谈判中的 10 个应变策略

6、抓住客户心理高效成单的 8 大绝招

第二章 大客户销售与客户关系维系技巧

一、中国式大客户销售与客户关系本质

1、什么是中国式大客户销售

★中西方人性分析

★中国式大客户销售特征

2、客户关系本质的三大核心

3、大客户销售中的客户关系误区

4、客户关系的四个层次

5、客户关系推进三步曲

**备注：本课程将根据企业实际培训需求予以适当调整，形成唯一的解决方案。**