

《政府客户销售回款全攻略》

主讲：刘畅

【课程背景】

完美的销售是回款至上，销售是交出东西给对方，回款是换回东西给自己，销售和回款合起来完成整个的闭环销售链条。没有回款的交易是残缺不全的。回款的技能对于销售人员至关重要，尤其针对政府客户，回款更是难上加难，本课程通过由浅入深的分析，通过实际案例帮助销售人员快速掌握政府客户回款的策略及技能。

【课程收益】

- 分析回款难的重要因素
- 破解回款难的方法
- 提升销售人员的回款技能

【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】一线销售人员，销售管理人员

【课程时间】1天（6小时）

【课程大纲】

一、政府大客户回款的难题是什么？

1、政府大客户回款的经典难题

- 客户难找
- 客户难约
- 客户难见
- 客户难搞定

2、政府大客户回款难的现象有哪些？

- 根本不回款
- 饱受回款的折磨
- 久拖不决的回款
- 一波三折的回款

3、政府大客户回款难的原因有哪些？

- 品牌影响力差
- 产品销售力差
- 遗留问题太多
- 服务不周到
- 赊销太随意
- 客户个人习惯
- 其他原因

二、 如何做欠款的风险防控和预防？

1、回款的四种态度对欠款风险的影响

2、如何防止客户欠款

3、防止政府大客户欠款的个人心得

三、 销售人员回款的自我修炼是什么？

1、回款人员的心理建设

- 崩溃疗法帮助员工打破心魔
- 做最坏的打算，向死而生
- 破釜沉舟，不着任何借口

2、回款人员性格重塑

- 优秀回款人员的532素质
- 回款人员的性格重塑

3、回款人员的5力修炼

➤ 思考力

- 思考的四循环模型
- 回款是衡量销售人员能力的唯一标准

➤ 倾听力

- 倾听的好处
- 如何倾听

➤ 说服力

- 说服前的有效准备
- 说服过程的把握6W3H
- 说服中的换位思考
- 说服中的利益刺激

➤ 培训力

- 培训的具体内容
- 培训的具体方法
- 培训的效果

➤ 执行力

思考：销售人员如何提升自己的执行力呢？

➤ 管理力

- 发现客户的真正需求
- 理清对方员工的需求是什么
- 管理好自己的客户拜访

4、回款的六心法则

四、 如何破解政府大客户回款难？

1、回款前的六个自问

- 交易项目是什么？
- 项目验收人是谁？
- 验收标准是什么？
- 付款方式和日期是什么？
- 付款责任人是谁？

讨论：我的回款自问的4W2H是什么？

2、洞察不同政府客户及关系突破

- 九型客户如何打交道
- 不同性格客户的软肋
- 快速回款要怎么做

3、持续深化客情关系

五、 政府大客户有效回款的原则是什么？

- 经验分享：8招有效回款
- 政府客户有效回款的注意事项