

《电力营销专业技能提升》 课程简介

课程名称：《电力营销专业技能提升》

课程对象：售电人员

教学时数：(1-2 天)

第一章：电力市场宏观市场分析

1. 行业市场的信息来源；
2. 电力新基建
3. 电力能源互联网
4. 电力的数字化管理与机遇
5. 影响市场行业因素的分析、
 - 1) 社会经济因素
 - 2) 人口和社会因素
 - 3) 行业成熟度
 - 4) 政策法规因素

第二章 营销的主要流程与方法

1. 营销的主要流程
 - 1) 客户需求挖掘
 - 2) 怎样将异议变需求
 - 3) PIP 解决方案的运用
 - 4) 提升的客户绩效
2. 客户拜访的主要流程
3. 商务谈判的主要流程

4. 客户沟通的主要流程
5. 客户满意度提升流程
6. 客户开发的十大思维
7. 客户信任感建立的方法
8. 客户成交的 22 种方法
9. B2B 客户关系管理
10. 精准营销的操作办法

第三章：销售策略

一、销售攻略

- 2、主动出击估测购买范围
- 3、帮助顾客选择产品
- 4、说出产品独特的卖点
- 5、抓住顾客普遍最关心的问题
- 6、让顾客感受产品，提出异议
- 7、某些时候要扮演专家角色
- 8、不一味介绍产品，要注意顾客表现
- 9、不转移目标顾客
- 10、诱导顾客下定购买的决心

二、销售话术

1. 开场白销售话术，
2. 话术运用应用原理
3. 主客户开拓话术，
4. 销售异议处理话术，

5. 销售成交话术，
6. 故事销售话术，
7. 情景销售话术，
8. 销售大师话术。

第四章：商务谈判的过程控制

一、谈判的开始阶段

1. 专业形象取得谈判优势
2. 谈判开始注意的问题
3. 如何判别谈判气氛
4. 怎样提出建议
5. 怎样回复对方的提议
6. 如何建立个人信任感
7. 如何寻找契合点
8. 样板客户的展示

二、谈判的展开阶段

1. 谈判遇到的障碍及对策
2. 如何破解对方的战术
3. 如何谈价

① 定价与报价 ② 报价可以狮子大开口吗？③ 报价的五个前提

④ 询价方式与忌讳 ⑤ 询价后的反应及应对措施 ⑥ 谈判中的压价方法

⑦ 让价的注意事项

4. 如何强化自身优势

5. 面对的难题及其解决方法

6. 如何强化自身的优势

7. 解除客户抗拒的十种方式

8. 卖产品不如卖方案

9. 如何弱化对方的优势掌

10. 握适当的让步策略

三、谈判的协议阶段

1. 达成协议应该注意的问题

2. 如何谈判结束应该注意的事项

3. 如何帮客户下决定

4. 合同文本的规范

5. 签约成交的 4321

四、商务谈判的成交阶

1. 搞定客户的四项基本原则
2. 客户成交预测五步法
3. 客户成交的“六脉神剑”
4. 成交的七大信号
5. 成交的二十二种方法
 - ① 直接要求成交法 ②非此即彼成交法 ③最后机会成交法
 - ④ 激将成交法⑤假设成交法 ⑥小点成交法
 - ⑦ 保证成交法。。。。。
- 9、 案例：“倔唐总”是如何突破的
- 10、 工具：客户企业关键的两张图

第五章、项目风险管理

1. 风险管理规划
2. 识别风险
3. 实施定性风险分析
4. 实施定量风险分析
5. 规划风险应对
6. 实施风险因对
7. 监督风险

