

金融保险行业大客户营销经验综合训练体系

1、《销售职业化基础与内在动力开发营》3天

重点：个人职业化基础、销售岗位基本素能认知、内在动力确认与挫折训练

2、《互联网时代的商业模式与客户关系变革》2天

重点：时代背景对销售的影响、商业链接性变化特点、大客户关系的建设与管理

3、《情商魅力与社交影响力塑造》2天

重点：情商的内在构成与外在表现、社交影响力的内核秘密、社交化沟通的特点与方法

4、《大客户营销》2天

重点：大客户营销与公众营销的区别、大客户营销的特点与步骤、大客户营销的核心绩效——SPIN技巧

5、《销售心理学与客户分析》2天

重点：销售应用心理学基础、客户性格快速判断与应对、客户内在需求分析

6、《金牌商业谈判手》2天

重点：商业谈判策略与战术、原则性谈判的逻辑、谈判的进程管理与设计技巧

7、《卓越的商业表达》2天

重点：商业表达的特点与逻辑、现场表达能力的训练与提升

8、《高级销售者的自我管理 with 自我激励》2天

重点：自我目标\计划\时间\项目的管理、自我暗示在激励中的应用

9、《销售经验萃取》2天

重点：如何高效开展内部集体学习、如何共享个体优秀经验、如何固化为组织

财富、如何在内部进行复制赋能