

《大客户销售技巧》

讲授专家：黄风宇

培训对象：1、一线销售人员、KA 经理、主管、经理等
2、想提升销售能力的人

课程时间：1 天 (6 小时)

课程背景：

- 大客户资源是企业资源中一种独特的资源，根据“80/20”法则，企业的 80% 的利润是由 20% 的大客户贡献的。它能给企业带来丰厚的利润，而且对企业的生存和发展起到至关重要的作用，所以在企业应该努力留住这类客户。所以，KA 客户经理的人才培养是每家企业必须要做好的事情。
- 在很多的企业中，大客户销售会遇见以下几个问题：
 - ◆ 如何开发大客户？
 - ◆ 如何明确购买角色？
 - ◆ 如何找到购买决策人？
 - ◆ 不知道客户不采购的理由？
 - ◆ 如何挖掘客户需求？
 - ◆ 如何处理客户异议？
 - ◆ 如何进行大客户关系管理？

本课程亮点：

- **实战性与互动性：**在教学中采用讲授法、案例研讨、角色扮演等方法。注重知识、学员体验和工具运用三者的结合，以启发学员逻辑形成自身的销售思维

➢ 课程收益：

培训完后，学员能够：

- ◆ 掌握大客户分类方法
- ◆ 了解大客户采购流程
- ◆ 掌握大客户采购决策结构分析工具的运用
- ◆ 掌握大客户销售技能
- ◆ 掌握大客户的客户关系管理方法与工具
- ◆ 了解大客户销售人员的素质能力模型

课程大纲：

单元	大纲	内容	效益
单元一	大客户销售概念	1、什么是大客户	理解大客户的

		2、大客户的四种类型	概念和特点
单元二	大客户销售前的准备（采购分析）	1、产品价值的研究 2、竞品、同行的分析 3、客户需求分析	销售前的准备，不打无准备之仗
单元三	大客户采购流程	1、建立信任----知己知彼、百战不殆 2、挖掘需求----会问才是高手（SPIN） 3、促成立项----确定时间、预算 4、引导指标----我们的才是好的 5、评估比较----货比三家 6、促成成交----同理心，我们的利益是一致的 7、实施使用----管理期望 8、回收货款----重中之重	客户的采购过程的掌握和销售技巧的提升
单元四	大客户经理的个人成长	1、成长的三个阶段（拎包、陪访、独立） 2、人剑合一 3、测试	销售后的总结与提升