

# 家居建材行业大客户营销技巧

讲师：李豪

**课程简介：**本课程针对家居建材行业的大客户：房地产企业、物业开发企业、政府等客户的开发、维护与管理。从房地产企业经营特点和行业发展趋势为课程切入点，展开如何有效针对房地产企业和房地产项目的客户维护、开发与保持合作关系。

**课程时间：**1天

**课程对象：**建材相关行业的高、中管理者，营销总监、销售经理、大客户经理等

**课程收益：**

- 1、了解和认清房地产企业行业和政府客户特点、服务外包的合作模式；
- 2、学习和掌握如何有效维护和开发相关大客户，如何掌握关键客户；
- 3、学习和掌握如何有效地拜访客户与客户谈判技巧。

**课程大纲：**

## 1 与大客户建立关系

### 1.1 为客户着想

1.1.1 为客户着想的目的与互信关系

1.1.2 为客户着想的三个层面

1.1.3 大客户销售中的四类利益主体

### 1.2 满足客户期望的要点

### 1.3 发掘潜在需求，超越客户的期望

### 1.4 提高业务赢率

1.4.1 赢率的四个级别

### 1.5 企业关键人的开发策略

- 1.5.1 大客户合作的五个阶段与大客户销售的五个阶段
- 1.5.2 关注客户的组织结构和决策链
- 1.5.3 合作中的八种关键人
- 1.5.4 关键人开发五步骤
- 1.5.5 提高与关键人的交往水平
- 1.5.6 关键人的支持程度分级
- 1.5.7 如何让关键人在客户内部为你工作

## **1.6 演练：客户沟通、合作洽谈、深度摸清客户意向**

## **2 赢得大客户合作机会有效方法**

### **2.1 利用项目合作方案赢得合作**

- 2.1.1 项目合作方式准备与策划
- 2.1.2 项目合作方式的风格与开发商的偏好
- 2.1.3 吸引客户的核心关键点
- 2.1.4 递交项目合作方式的方法
  - 2.1.4.1 时间和时机的选择
  - 2.1.4.2 递交的方式
  - 2.1.4.3 递交的对象
- 2.1.5 确保项目合作方式高通过效的方法

### **2.2 利用参观考察赢得合作机会**

### **2.3 利用产品性能与成本优化赢得合作机会**

### **2.4 利用服务与策略性供应产品赢得合作机会**

## **3 客户拜访技巧**

### **3.1 客户预约技巧**

### **3.2 拜访客户前的准备工作**

### **3.3 客户拜访的三个重要场所**

### **3.4 客户拜访中的技巧与察言观色**

### **3.5 如何在拜访中发展商机**

### **3.6 在拜访客户中赢客户信任的技巧**

## **4 客户跟进技巧**

- 4.1** 学会无中生有跟进客户
  - 4.2** 设定有效跟进客户节点与时间
  - 4.3** 跟进客户摸清客户的合作意愿
  - 4.4** 改变客户合作意愿有效五法
  - 4.5** 趁热打铁拿下客户
- 5 业务谈判技巧
- 5.1** 谈判准备与谈判流程
  - 5.2** 谈判中方案策划
  - 5.3** 谈判中的筹码准备
  - 5.4** 掌握客户底线和控制我方式底线
  - 5.5** 谈判展示与谈判中五大策略
  - 5.6** 谈判中的沟通技巧与价格协商技巧
  - 5.7** 谈判中合作关键点确定
  - 5.8** 谈判中察颜观色
  - 5.9** 与不性格客户的谈判技巧