
概述

本课程是针对销售人员对高层人员销售所需要的技巧而设计。对高层销售并不只是面对面的那个时刻，事实上要在拜会前就要做许多的准备。

模块	学习活动介绍	时间分	教学方法
课程导入	<ul style="list-style-type: none"> • 开场（客户方） • 破冰活动 • 研讨公约 • 课程介绍 • 讨论：学员将面临的挑战是什么？ 	30分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 猜猜看 • 小组讨论
第一单元 销售人员的角色及定位	<ul style="list-style-type: none"> • 销售人员的职位定义 • 什么是关键客户 - 确保你生意的成长 • 关键客户的重要性 - 培育关键客户 • 为什么关键客户是不一样 - 关键客户值得额外的努力 • 销售人员的角色 - 你是公司的大使 • 销售人员的角色 - 让关键客户完全依赖你们公司 • 技巧与素质 	90分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 引导活动 • 个人活动 • 工具：目标计划表
第二单元 客户关系阶梯	<ul style="list-style-type: none"> • 成为生意伙伴的好处 • 客户感知 - 客户感知是最重要的 • 客户关系阶梯 • 升级客户关系阶梯 • 活动：分析现在与客户的关系状态 	120分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 引导活动 • 小组讨论
第三单元 发掘商机	<ul style="list-style-type: none"> • 丰富的机会 • 寻找机会 • 通过您的重要客户的目标 • 通过您的关键客户的竞争对手 • 通过你的竞争对手 • 通过销售数据 • 分组和为优先考量 • 活动：分析你的商机 	120分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 引导活动 • 个人活动 • 工具：目标计划表 • 角色扮演
第四单元 客户关系管理	<ul style="list-style-type: none"> • 增加你的影响力 • 明确要沟通的内容 • 决策流程的人物类型 • 客户的政治情况 • 镜像关系 • 机会杠杆 • 关系网络 • 接触计划 • 活动：分析客户的组织图，发展组织拓展计划 	120分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 引导活动 • 个人活动 • 角色扮演
第五单元 业务的推动	<ul style="list-style-type: none"> • 抓住机会 • 面对面沟通技巧：聆听、暖场 • 销售解决方案 • 方案设计 • 呈现方式 • 谈判技巧 	150分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 引导活动 • 个人活动 • 角色扮演

	<ul style="list-style-type: none"> • 活动：角色扮演 		
第六单元 处理不同风格 的客户	<ul style="list-style-type: none"> • 单元目的：快速判断客户的类型，进行合适的销售方式。 • 了解自己的社交风格 • 社交风格的快速判定 • 依照社交风格快速调整销售的方式 • 活动： • 社交风格的测试 • 不同的销售风格 	150分	<ul style="list-style-type: none"> • 内容讲解 • 引导活动 • 个人活动 • 角色扮演
休息时间：上下午各一场 15 分钟休息 中饭休息时间：1 个小时			
总课时长度			13 小时 0 分