

市场开发技巧

概述:

《市场开发技巧》培训旨在让销售人员：

- 懂得有效的客户资源筛选，如何有效抓住重点
- 如何说服客户尽快达成合作意向
- 如何维护客户，尤其是大客户

内容/议题

- 业务开发的机会
 - 明确潜在客户的特征
 - 商机来源和客户来源 • 现有客户的开发机会
- 如何设定开发目标
 - 何谓有效的目标
 - 销售阶段的定义
 - 销售目标的计算公式
- 销售话术的设计
 - 目标客户的需求
 - 公司的强项分析
 - FAB 销售话术
 - 其它技巧：植入营销、手势、眼神
 - 活动：话术设计工具的使用
 - 寻问技巧
 - 活动：角色扮演
- 大客户的维护
 - 目标设定 - 策略目标、价值目标、销售目标
 - 5种层次的销售关系阶梯
 - 关系阶梯的推动方法
 - 客户组织的关系建立方法
 - 活动：大客户管理计划

学习方法

- 讲师说明
- 由老师带领的讨论
- 团队共同讨论练习
- 角色扮演

时间长度: 1 天