

新客户开发技巧

概述:

《新客户开发技巧》培训旨在让销售人员：

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

内容/议题

- 业务 业务
 - 开发的机会
 - 潜在客户的特征 明确
 - 来源和客户来源 • 现有客户的开发机会 商机
- 如何 如何
 - 设定开发目标
 - 有效的目标 何谓
 - 阶段的定义 销售
 - 目标的计算公式 销售
- 销售 销售
 - 话术的设计
 - 客户的需求 目标
 - 的强项分析 公司

-	销售话术	FAB
-	技巧：植入营销、手势、眼神	其它
-	话术设计工具的使用	活动：
-	技巧	寻问
-	角色扮演	活动：
•	客户的维护	大客
-	设定 - 策略目标、价值目标、销售目标	目标
-	层次的销售关系阶梯	5种
-	阶梯的推动方法	关系
-	组织的关系建立方法	客户
-	大客户管理计划	活动：
学习方法		
•	说明	讲师
•	师带领的讨论	由老
•	共同讨论练习	团队
•	扮演	角色

时间长度: 1 天