

# 与高层建立关系

## 概述

与高层建立关系有两个工作：

- 与高层谈话，建立关系
- 摸透组织的政治氛围，做好组织渗透的工作

## 《与高层建立关系》

模块	课程大纲	时间分	教学方法
课程导入	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 开场（客户方）</li> <li>• 破冰活动</li> <li>• 研讨公约</li> <li>• 课程介绍</li> <li>• 讨论：学员面临的挑战是什么？</li> </ul>	30分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 引导活动</li> <li>• 小组讨论</li> </ul>
第一单元 客户需求原理	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：让学员了解客户的购买流程就是一个决策流程，而销售要跟着客户的韵律而动，才能掌握客户的需求，提供产品/服务/方案</li> <li>• 销售的定义：客户不会在乎销售是谁，客户只在乎自己的需求是否得意满足。因此，销售要有与过去不同的定义。</li> <li>• 客户购买的原因：改善、追求、避险。</li> <li>• 客户购买的韵律变化</li> </ul>	90分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 引导活动</li> <li>• 个人活动</li> <li>• 小组讨论</li> </ul>
第二单元 如何与高层对话	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 单元目的：如何收集信息，客观地分析客户的状况，他们所面临的挑战，以了解策略人物的观点及需求</li> <li>• 客户需求阶梯</li> <li>• 关系阶梯：销售方都想要把自己定位高一层的低位，但这是合理和实际吗？</li> <li>• 信息来源：要如何去寻找信息</li> <li>• 客户的观点：把自己放在客户的角度来了解他们的需求和挑战。</li> <li>• 策略人物：在客户端，有哪些策略性的人物会影响销售的过程？</li> <li>• 如何与高层对话的技巧</li> </ul>	120分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 引导活动</li> <li>• 个人活动</li> <li>• 小组讨论</li> </ul>
第三单元 制定策略计划	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 组织渗透策略：如何让大客户的关系人对销售方开启绿灯，支持销售方的业务推动？               <ul style="list-style-type: none"> <li>- 如何制作关系人影响分析表</li> <li>- 如何制作子策略，并决定采取的行动</li> <li>- 如何设计电梯谈话（90秒）</li> </ul> </li> </ul>	120分	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 内容讲解</li> <li>• 引导活动</li> <li>• 个人活动</li> <li>• 小组讨论</li> <li>• 角色扮演</li> </ul>
	总课时长度		6小时0分
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			