

客户经理的专业化销售流程

主讲：李瑞倩老师

【课程背景】

企业经营过程中，营销战略的制定和营销计划的实施占据了我們大部分的时间，营销一度被过度神化，甚至妖魔化，所以过去几十年，围绕营销的概念和各类所谓的大师总是层出不穷，这使得我们在开展营销的过程中更加容易迷失。所以，我们还是要从知行合一的角度出发，洞悉营销背后的本质和规律，我们会发现，任何一项营销工作的开展都会遵循其底层的基础的定律，并有专业化的销售流程，只有知行合一，身体力行，才能够真正掌握工具，运用方法解决销售难题。

【课程收益】

- 意识到专业化销售的重要性
- 运用专业销售流程的促进业务提升
- 运用销售沟通技巧完成客户沟通的情境模拟促进业务提升
- 承认工作中知行合一，赢在执行的价值观念

【课程特色】 引导式授课；互动性较强；老师授课严谨专业，逻辑性较强

【课程对象】 大客户经理及销售主管，适合于顾问式销售、大项目销售

【课程时间】 1天，6小时/天

【课程大纲】

一、专业化销售的重要性

1、专业化销售定义

2、专业化销售是一种信仰

二、专业化销售流程五大步骤

1、主顾开拓

- 收集名单，记录信息
- 筛选名单，确定沟通和拜访安排
- 随时补充名单，更新信息

2、约访客户

- 联系准客户

3、销售面谈

4、成交面谈

5、销售服务

三、专业化销售流程沟通技巧

1、听的技巧

2、观察的技巧

3、提问的技巧

4、解释的技巧

5、交谈的技巧

四、知性合一，赢在执行

1、严以修身

- 何为职业素养
- 销售人员必备职业素养

2、赢在执行

- 锁定责任
- 拿出计划
- 过程检查
- 改进复制