

# 大客户营销谋略课程说明

## ◆ 针对的问题

- 我怎样才能跟不同类型的客户，都能顺利沟通？怎样发挥自己的优势？
- 我该如何挖掘客户在购买产品服务时，更深层次的需求？
- 客户有自己的采购流程，我该如何去适应？
- 产品高度“同质化”的今天，我该如何让客户认识我们？
- 政府里我有朋友，大型企业里我有关系，可还是推进不了我的项目。  
——解读官场“潜规则”。
- 众多的领导中，谁才是真正有影响力的？那么多决策者，谁才是领导的代言人？
- 我想知道，领导的脑子里到底是怎么想的，怎么决策的？
- 我和决策者的身份地位差距如此之大，我该如何和他交往？——“社会阶层”跃升的方法

## ◆ 课程收获：

- **潜移默化**：摸透客户决策标准，化弊为利！
- **运筹帷幄**：多动脑、少拼命，从士兵到将军的飞跃升级！
- **信息时代**：信息战的核心武器——掌握“五维组织”分析工具！
- **火眼金睛**：让客户组织内和项目相关的所有人都在你面前信息透明！
- **模拟互动**：姜文3年酝酿《让子弹飞》，卡梅隆13年成就《阿凡达》——走进超级大客户，掌握“模拟决策思维”的诀窍！

<b>大客户销售五大要害</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 你必须做大客户三个理由；</li> <li>➢ 看穿大客户的灵魂，掌握游戏脉络；</li> <li>➢ 构建自己的铁血团队</li> <li>➢ 规避销售风险的路径，不死秘籍；</li> <li>➢ 掌握守住客户的宝典；</li> </ul>
<b>大客户销售的七道坎</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 用人：工、农、商、学、兵，帮你闹革命</li> <li>➢ 体制：让听见炮火的人指挥</li> <li>➢ 心动能：源动力：赌机会、赌资源、赌命运</li> <li>➢ 游戏半径：不同阶层、不同游戏的潜规则</li> <li>➢ 格局：从奴隶到将军你最需要改变什么？</li> <li>➢ 柔韧：弯弓搭箭挑战的一定不是你的耐力？</li> <li>➢ 找自己：抓住操作你命运的手</li> </ul>
<b>大客户销售的九杆枪</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 客户分类，R象限理论</li> <li>➢ 关系管理</li> <li>➢ 找到决策关键人的狐狸理论</li> <li>➢ 命运之手</li> <li>➢ 五维分析</li> <li>➢ 面具</li> <li>➢ SPIN</li> <li>➢ FABE</li> <li>➢ 激发酶</li> </ul>
<b>大客户销售三大魔咒</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 魔咒一：“力量的魔咒”</li> <li>➢ 魔咒二：“规则的魔咒”</li> <li>➢ 魔咒三：“角色的魔咒”</li> </ul>