

# 从优秀到卓越（大客户销售培训） 2021.07.02

授课老师：张光禄老师

市场现状的深度剖析

大客户销售的 3 个层面

人的层面

货的层面

场的层面

**想要拥有优秀的业绩，首先要成为优秀的销售**

为什么很多优秀的人感觉总有用不完的力气

核心在于有人生的愿景

现场带领学员设定 20 个人生愿望

销售的功能和意义

销售人员的心理障碍

销售人员的核心价值观

一个人能获得成功，核心是看他的信念，也就是他对事物的固有看法

核心信念建立

我是一切的根源

老者丢石子故事

一切事情的发生必有其目的并且有助于我

销售到底都要干什么？

只要做好 3S 工作，就能成为销售之星

销售

成功销售公式

通过三个函数进行深度分析

达成绩效提升的核心



- 你销售的绝不是产品，而是给客户带来的感受，给客户带来的解决方案

#### 每日工作量管理

- 自上接待
- 电话营销
- 社群营销
- 活动营销

#### 服务

- 量表思维深度阐述
- 客户服务的梯度等级设置
- 带领学员现场进行梯度等级划分

#### 转介绍

- 从成本角度看客户转介绍
  - 从效率提升角度看客户转介绍
- 运用什么样的方式可以获得高效的客户转介绍
- 现场互动并给出解决方案

### 如何做才能成为优秀的销售

#### 定目标定策略

只有目标明确，才能有的放矢

- 带领学员现场制定自己的核心目标

只有好的策略，才能达成目标

计划你的工作 工作你的计划

- 制定核心打法

实现目标 5 步法

- 带领学员现场制定自己的策略方针

#### 销售思维的转变

一切以客户为中心

- 华为案例
- 从卖方思维转为买方思维

#### 达成目标的核心要素



## 客户管理

梯度等级概念深度剖析

不同类型、不同等级的客户分开管理

客户画像管理

大客户的界定

谁是我们的大客户？

什么是大客户的标准？

名单管理

名单 1000 计划

深度 KYC 挖掘

了解你的客户

客户分类的方式

苹果四象限

资产规模等级

带领学员现场进行梯度等级划分

定向邀约

沟通面谈

制定方案

交易促成

产品方面

100%了解你的产品

了解你竞争对手产品的优缺点

形成你给客户定制化的解决方案

公开象限深度呈现

时间管理

每日工作流程

早汇报

列表管理

写出今日要做的核心六件事儿

晚安排



一日之计在于昨夜

定好第二天的行程

中间做好活动量管理

## 会议管理

为什么要做会议管理

提升综合效率

都有哪些会议可以成为提升绩效的核心抓手

通过 SABC 四级会议，达成设定目标

如何设定好会议举办的节奏

周转率决定达成率

## POM 策略经营管理

4P 理论模型

第三方口碑塑造

核心观点送达率

带领学员现场制作自己的 POM 策略

## 达成目标的核心秘诀

大客户销售的五大核心步骤

什么要改变

要改变成什么

大客户销售中的六大核心障碍

大客户销售中的八大核心解决方案

大客户销售中的标准流程的设定

华日家居全年销售额倍增案例

现场学员共创本公司的标准操作流程

▪

■

▪

▪ 