

商帮文化——销售人员如何与中国各省客户打交道

课程背景

一方水土养一方人，一方山水有一方风情。中国是个多省多民族的国家，截然不同的生活环境，给每个地方人的性格造成了不同程度的影响，因而出现了各具特色的性格特征。例如四川人爱吃麻辣火锅，所以形成了热情，直爽的性格。商业的个性，商人的个性，我们统称之为“商性”。“商性”是人性、个性在商业舞台上的集中展示，也会带有浓郁的地方色彩。

我们做销售工作，就要学习商帮文化，与各种各样不同商性的客户打交道，要想与所有客户都建立良好的关系是很难的。毕竟千人千面，每个客户有不同的性格，每个客户有不同的善恶取向。但是，不过这一关，再好的生意机会也是空中楼阁。我们作为销售人员，了解中国各地客户的商性，是成功的第一步。

俗话说的好：一物降一物，一把钥匙开一把锁。了解完中国各地客户的商性之后，成功的第二步就是要学会跟不同地方的客户打交道，这也是销售人员一辈子的工作。无论世上的人有多少种，只要你掌握他的特征，对症下药，自然会有对付他的办法。

课程目标

1. 学习商帮文化
2. 了解中国各省客户的特点及打交道的技巧

课程对象

销售人员、销售管理者

课程时间

1天

课程方式

授课 40% (互动引导) +小组练习 20%+现场模拟演练 40%

课程大纲

第一部分 商帮文化

- 一、中国商帮的理论基础
 - 二、我过早期商业的形成与发展
1. 商人的定义
 2. 商人的地位
 3. 商业发展及代表人物
- 三、中国商帮
1. 明清早期商帮
 2. 清晚期近代商帮
 3. 现代商帮及代表人物

第二部分 如何中国各地客户打交道

- 一、 东北各省客户的特点及打交道的注意事项
- 二、 华北各省客户的特点及打交道的注意事项
- 三、 华中各省客户的特点及打交道的注意事项
- 四、 华南各省客户的特点及打交道的注意事项
- 五、 华东各省客户的特点及打交道的注意事项
- 六、 西北各省客户的特点及打交道的注意事项
- 七、 西南各省客户的特点及打交道的注意事项
- 八、 台港澳客户的特点及打交道的注意事项

(全文完)