
《大客户销售与关系管理》

讲师：李洋

课时：1天

受众对象：企业营销与销售人员，客户经理

课程背景：

没有成交，谈何销售？成交是营销的终极目的，也是企业生存的命脉。在销售活动中，永远都只有两个硬道理：第一，卖出去；第二，卖上价。课程围绕“成交”这一概念，运用四维成交法，展开大客户销售与客户关系管理，招招紧扣成交，招招落到实处。其目的就在于帮助销售人员切实练好基本功，拒绝失败的借口，真正做到用业绩说话，同时也有力地解决企业中普遍存在的“中场盘带过多，欠缺临门一脚”的问题。方法重于理论，易学、易复制。课程特色：实战、有效、会做——成交才是硬道理！

课程大纲：

第一篇：销售接洽实务——一网打尽

壹、 找出系铃之人，一网打尽成交

- 1、 做职业选手，拴住大客户
- 2、 运用思维成交法，认清四大影响力人物
- 3、 用心体会，找出打开成交之门的关键钥匙

贰、 摸清客户底牌，教练帮助成交

- 1、 置身于陌生环境，唯一行动就是寻找指路人
- 2、 洞悉人性规律，让教练乐意帮助你

参、 防范销售雷区，谨慎才能成交

- 1、 不知道销售雷区的危险，则可能全盘皆输
- 2、 销售中的雷区以及出现的原因
- 3、 认清雷区，端正态度，借力排雷

肆、 学会人情练达，关系决定成交

- 1、 销售是一门人情练达的艺术
- 2、 让客户尝到甜点，他们就会吃正餐
- 3、 产品与竞争对手差不多，必须在关系上下功夫

第二篇：销售谈判实务——一剑封喉

壹、 切忌自言自语，对话才能成交

- 1、 销售不是说话，而是对话
- 2、 如何将句号变成问号

贰、 锁定拒绝原因，反问引导成交

- 1、 销售不怕拒绝，怕的是不懂拒绝的原因
- 2、 用理解加反问的方式回应客户的拒绝
- 3、 问话提纲助你一剑封喉

参、 打开沟通之窗，谈判控制成交

- 1、 约哈里窗口，打开心房、照亮心墙
- 2、 谈判中的控制策略
- 3、 谈判中的注意事项

第三篇：销售策划实务——无敌工具

壹、 锻造杀手之锏，工具辅助成交

-
- 1、 给客户编程洗脑，销售工具成为关键
 - 2、 工具准备得越充分，胜利的把握就越大
 - 式、 瞬间完成说明，快字影响成交
 - 1、 把握市场规律，以动制静，以快制慢
 - 2、 在潜在客户发出购买信号时，停止介绍，迅速下单
 - 参、 培养忠诚客户，抑制对手成交
 - 1、 看紧客户，拥抱客户，让对手无机可乘
 - 2、 维护铁定的大客户关系
 - 3、 以大客户服务为中心的五大方法和技巧
 - 四、 知己知彼，百战不殆
 - 1、 拜访前要做的精密准备工作
 - 2、 让决策人对你刮目相看
 - 3、 让决策人、接洽人都自发自动的想和你成交

第四篇：销售心理实务——三分钟窥探客户心理

- 壹、 把握人性规律，平和面对成交
- 1、 开放自己，战胜盲点，以客户喜欢的方式沟通
- 2、 DISC 性格色彩、看透对方的心里
- 3、 因人而异
- 4、 因性格而不同策略
- 二、 黏性就是力量
- 1、 只要有足够的黏性，就能征服客户
- 2、 心里强大、创新思维
- 3、 你若盛开、清风自来

课程回顾与总结