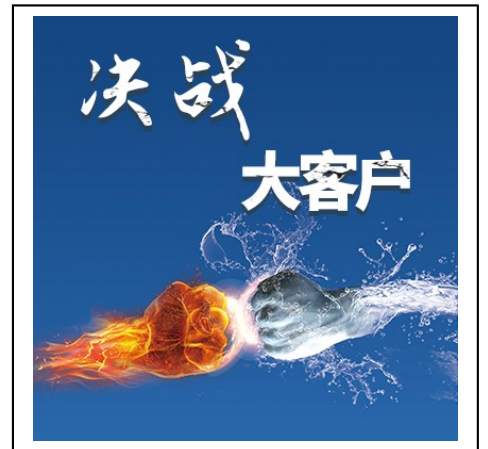


管理发展系列之 决战大客户
MD Serials: Promoting Key Account Sales
内训建议书

壹、课程简介 Course Introduction

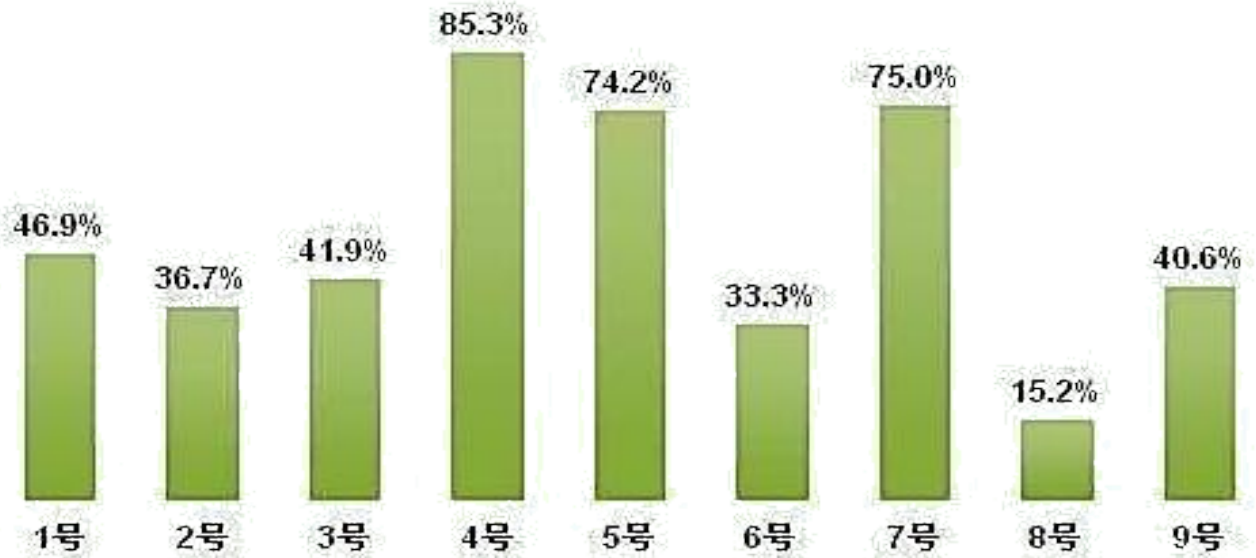
- ◇ 培训背景：如果说企业是决胜的军队，那么销售人员就是勇猛的先锋！他们需要在激烈如战场的市场竞争中，与竞争对手鏖战厮杀，决胜凯旋！他们往往是孤独的勇士，需要身处错综复杂的市场环境，面对复杂多变的竞争对手，适应变化无常的客户需求。大客户销售，是技术和艺术的结合。请问：“你透彻了解客户的购买心理吗？你知道如何影响客户的消费决策吗？你如何解决影响客户购买的最大障碍吗？如果你参加过了产品知识培训、服务礼仪培训、话术通关培训、SPIN 销售技巧培训，还想提高成交率、提升销售业绩吗？”让我们以人性为纽带，解密大客户营销的内在密码，现场实练，开创佳绩！
- ◇ 培训对象：有志于通过个性化销售提升业绩的资深销售人员和销售管理人员
- ◇ 培训时间：三天
- ◇ 培训规模：20 人左右
- ◇ 培训收益：
 - 通过导师讲解和学员现场演练，让学员明晰不同类型客户的心智模式和行为模式，从而提升自己的心智模式和意识水平，唤醒并发展自己的潜能；
 - 课程学习，将开启学员的觉察，极大地提升人际关系敏感度，和对人性的洞察力，感受到一个完全不同的崭新世界；
 - 通过导师引导、团队竞赛、导师点评，激发学员现场演练学到的客户研判技巧、建立关系技巧和销售成交技巧，把握客户的核心价值取向，掌握高效谈判策略，提升销售业绩，创造销售奇迹；
 - 通过副型的学习和讨论，掌握进一步提升自身销售能力的技巧，以及搞定不同副型客户的方法。
 - 通过大自然冥想，在现场帮助学员集体减压，并且深入地探索自我，走向领导力提升。
- ◇ 课后提供材料：搞定 9 种类型客户 TIP 的 PDF 版本



贰、课程大纲 Training Syllabus

训前心理评测 Pre-training Psychological Assessment

1、九型人格上机测试：九型人格是一种深层次了解人的学问，它按照人们的思维、情绪和行为，将人分为九种类型，从 1 号到 9 号。训前提供 Riso & Hudson 的 144 题评测，Excel 表格直接得出结论，得分最高的前三位可能是学员的主型，提前做自我探索。图形类似下图，作为探索自己的开始。



注：九型人格不是心理评测，所以没有文字版评测报告。它是在自我觉察基础上进行提升、改变、超越自己的系统，所以培训中的体验、练习、训练，联接学员的过往经历才是重点，还需要一对一的教练探索深层动机和价值观，找到真实的自己。也正是涉及深层动机和价值观，所以找准对方型号，可以预测对方绩效。

第一天、第二天 决战大客户

一、知己：大客户销售需要顾问式销售、伙伴式销售：

- 1、拜访大客户，与一般客户不同的体验
- 2、谁是大客户？
- 3、客户数量金字塔和利润金字塔对应关系
- 4、大客户销售的“六大误区”
- 5、从猎手式销售走向顾问式销售、伙伴式销售

二、知彼：找出关键决策人：

- 1、了解客户公司采购流程
- 2、顺藤摸瓜找到关键决策人
- 3、利用不同购买决策角色的心理需求创造获胜条件
- 4、关键决策人的客户档案管理

三、“九型人格让销售百步穿杨”实战演练（横跨第一天和第二天）：

- 1、“送礼识人，探测人心”投射测验
- 2、根据客户公司的情况专项设计销售情景案例
- 3、案情介绍和案情分析
- 4、“在销售实战中成长”情景模拟
 - 1) 怀疑论者 6号—华为创始人任正非
 - 2) 实干者 3号—美妆达人李佳琦
 - 3) 调停者 9号—中兴通讯创始人侯为贵
 - 4) 完美主义者 1号—苹果 CEO Tim Cook
 - 5) 悲情浪漫者 4号—美食短视频博主李子柒
 - 6) 给予者 2号—脸书 COO Sheryl Sandberg
 - 7) 保护者 8号—淘宝第一主播薇娅
 - 8) 观察者 5号—脸书创始人 Mark Zuckerberg

- 9) 享乐主义者 7 号—东方甄选高级合伙人董宇辉
- 5、针对不同类型客户的常见错误话术 (6-3-9-1-4-2-8-5-7)
- 6、职场中的九型人格人性讲解
- 7、名人型号展示
- 8、学员自我分享、确定自己型号
- 9、管理故事总结

四、副型与销售提升

- 1、三大副型对应三大本能 (自我保存、社交、一对一)
- 2、关于三大副型的世界咖啡
- 3、行动学习—“三大副型的销售方式”和“针对三大副型的客户，应该如何销售？”
- 4、Q & A

第三天 九型人格识人术训练

一、一秒识人看客户--身体带来能量直觉判断

- 1、九型型号研判的注意事项
- 2、能量和内向外向带来的直觉
- 3、脑、心、腹的分区差异

二、一秒识人看客户--走心还看气质眼神

- 1、九种人的气质和眼神详解 (6-3-9-1-4-2-8-5-7)
- 2、九型视频研判
- 3、学员 T 台模特秀

三、面试访谈洞察人心--专业面试访谈用脑分析

- 1、研判访谈的基本流程
- 2、研判访谈的实施策略
- 3、九型人格面试的发问、追问技巧
- 4、研判面谈结束后的互为教练
- 5、三天内容总结、提供参考资料
- 6、Q & A

项目作业和现场教练辅导 Project Exercises and On-spot Coaching

这些项目需要学员参与互动、进行个人思考和反思总结，从而帮助学员更好地洞察自己，提升识人技巧、谈判能力和销售成交能力。

- 1、“送礼识人，探测人心”投射测验：送礼是销售中常见的套路，如何送礼送到人心里？九型人格的投射测验帮助学员洞察人心，深入人性。
- 2、“在销售实战中成长”情景模拟：通过情景模拟、团队竞赛、学员互评、导师现场点评等种种手法，让学员体验关系建立技巧、大客户购买心理、谈判成交技巧。在一次次演练中，学员会越来越熟练地运用所学，达成销售结果。这个模块的时间会占两天培训的 60%。事前调研需收集学员公司产品、主要客户、客户职级、职位等信息订制案例，学员实战演练后，再结合实战讲解进行课程培训，现场气氛会越来越热烈。他们会发现以前销售的成功，其实是暗合九型销售之道；以前销售中遇到的挑战，其实仅仅是因为没有找到打开这扇门的钥匙而已。经过导师深入点评后，更是会 Wow 声一片！
- 3、针对不同类型客户的常见错误话术：学员会惊奇地发现，很多常见的销售话术和做法不会带来期望的结果，只有走向因人而异才会成功！
- 4、关于三大副型的世界咖啡：运用世界咖啡的引导技术，帮助学员把三大副型与自己连接起来，让自我觉察在主型的基础上加深。

- 5、行动学习—“三大副型的销售方式”和“针对三大副型的客户，应该如何销售？”：分副型的团队讨论、呈现，再加上导师点评，会联接学员的实际销售工作，明白自己针对不同副型的客户可以如何攻克，还有应该如何针对性地提升自身的销售能力。
- 6、九型视频研判：讲解结束后，让学员处于比较安全的角度，通过评论视频中的人物，进行型号研判训练，随着导师点评，更多地把知识转变成技能。
- 7、学员T台模特秀：随着第三天学习的深入，学员内心的打开程度走向高峰，现场展示会让他们豁然开朗、笑声不断！导师的现场教练辅导，会让学员在笑声中反省自己，获得更多。
- 8、专业面试访谈用脑分析：学员一对一互为教练会被引入，**根据 15 页纸的操作手册现场操练**，导师集体答疑、一对一答疑、示范。然后集体讨论，导师点评，加速受训技能转化。
- 9、现场教练辅导：导师根据现场发生的点点滴滴，随时因人而异的教练辅导，让更多的学员从中获益。