

《大客户营销之天龙八部》

【课程背景】

企业跟人体一样，也会有很多问题，但营销是根本。营销好，赚钱多，其他问题都好解决。

做好营销能打通企业的“任督二脉”！

“营销是规划出来的，成功是设计出来的！”

业务流程可以：可视化、流程化、规范化、系统化，提升销售专员的成长速度，增加团队执行力，提升市场上的竞争力。

【课程收益】

将客户营销分为 8 步走，详细讲解每一步的步骤的策略，以及相应技巧绝招。

让营销就跟设定程序一样简单！

【授课对象】 中高层、创业者、营销人

【授课方式】 案例剖析+视频辅助+情景式体验交互+实战演练

【授课时间】 1-2 天（6 小时/天）

【课程大纲】

开启赢销：

1. 我们与营销高手差距在哪？
2. 营销提升从心态提升开始
3. 新时代营销必学 9 大思维
4. 需求挖掘之四商人的故事

第一步：筛选评估

1. 做正确客户画像，建营销的灯塔
2. 避开 4 大误区，调研出正确数据？
3. 3 点洞察法挖掘客户的真正需求
4. 如何应对客户的多样化和个性化？
5. 有效寻找潜在客户之 2 向 10 招
6. 广撒网精捕捞，筛选捕捉大客户

第二步：脉络梳理

1. “准女婿”上位必备营销策略
2. 客户开发决定成败“5 种人”
3. 客户内部关系梳理“5 连环”

- (1) 大客户内部组织架构图分析
 - (2) 大客户内部的采购流程洞察
 - (3) 大客户内部角色与分工剖析
 - (4) 客户关键人的关系比重明确
 - (5) 差异化客户关系发展表制定
4. 客户洞察竞争分析“4情法”
 5. 客户关系寻找之“脉脉神剑”

第三步：客户拜访

1. 访前准备
2. 进门预习
3. 观察赞美
4. 礼多不怪
5. 有效提问
6. 倾听推介
7. 克服异议
8. 确定达成
9. 告辞致谢
10. 复盘分析

第四步：需求挖掘

1. 需求挖掘致命难题
2. 如何探寻隐性需求
3. 没有需求创造需求
4. 隐形需求转换为显性需求？
5. 需求挖掘需要掌握 4 问题
6. SPIN 顾问式销售法
7. SPIN 销售流程
8. SPIN 标准话术
9. SPIN 提问练习

第五步：建立关系

- 1、 客户开发决定成败的“5种人”
- 2、 客户实战案例之“看人下菜碟”
- 3、 不同类型角色“5角度”剖析
- 4、 与客户建立良好关系“4步走”

- 5、 巧用“线人”获客户关键信息
赏《青瓷》，学巧用线人技巧
 - (1) “线人”的条件
 - (2) “线人”的寻找
 - (3) “线人”的合作
 - (4) “线人”的维护
 - (5) “线人”的警惕
- 6、 知彼以制彼-4类领导性格分析
- 7、 成功拿下大客户的“两大秘诀”
- 8、 与客户建立信任关系“8方法”
- 9、 如何拉近距离让客户喜欢上你？
- 10、 拉近距离“人生5大铁1共情”
- 11、 看《青瓷》学送礼的高级艺术
 - (1) 关关难过关关过，送礼12关
 - (2) 骨头难啃终有方，妙方换千万
 - (3) 如何应对客户拒绝和反对意见
- 12、 对客户的兴趣爱好不懂怎么办？
- 13、 如何把脉客户的喜好精准点穴？
- 14、 掌握送礼艺术成功几率高百倍
 - (1) 选礼物3法则
 - (2) 选礼11禁忌
 - (3) 送礼8大金句
 - (4) 送礼16禁忌
 - (5) 送礼4个绝招
 - (6) 送礼拓展测验

第六步：项目沟通

- 1、 产品利益永远是销售陈述的重点
- 2、 使潜在客户参与到销售陈述中来
- 3、 巧用证明性销售陈述让更有力量
- 4、 做好记录随时准备应对团体客户
- 5、 FABE讲解智慧
- 6、 常用收场白介绍
- 7、 产品介绍常犯的错误
- 8、 客户销售的4种结果

9、 客户销售收场白目标

第七步：谈判成交

- 1、 谈判沟通“6 步走”
 - (1) 对手研判
 - (2) 多套方案
 - (3) 有效倾听
 - (4) 融洽氛围
 - (5) 适应文化
 - (6) 感谢祝贺
- 2、 报价技巧
 - (1) 常见采购模式
 - (2) 盯紧竞争对手
 - (3) 灵活报价方式
- 3、 异议处理
 - (1) 探寻出现异议的动机
 - (2) 处理客户异议 6 原则
 - (3) 如何跳过价格谈价值
 - (4) 如何做好异议的预防
- 4、 悔单防范
 - (1) 黑色三分钟 ！
 - (2) 如何做好成交封单？
 - (3) 无论强势/劣势，关注好“线人”
- 5、 商务礼仪之“7 大礼仪 6 大禁忌”
 - (1) 会面礼仪
 - (2) 宴请礼仪
 - (3) 座次礼仪
 - (4) 着装礼仪
 - (5) 电话礼仪
 - (6) 介绍礼仪
 - (7) 名片礼仪

第八步：维护裂变

- 1、 客户关系发展的“四个阶段”
- 2、 客户关系恶化的原因和防范
- 3、 防止客户叛离的“十种武器”

- 4、 防范叛离维护持久关系秘诀
- 5、 如何把客户忽悠瘸成为拐杖
- 6、 裂变转介绍动力源“5 法则”
- 7、 红旗思维占领高地一呼百应
- 8、 超预期自传播细节决定成败
- 9、 攻占朋友圈客户一句顶百句
- 10、 特别的爱，给特别的你！
- 11、 人脉资源源自深度客户档案
- 12、 借花献佛人借人缘缘脉相承
- 13、 异业联盟同像合作客户加倍