

公司客户战略营销技巧进阶课程 2 天

培训目的：重点提升公司客户深度营销技巧、谈判技巧和远程营销服务技巧。

适合对象：已经参加过浦瑞《公司客户战略营销技巧经典培训》或类似培训的金融机构公司客户或公司客户营销人员

课程提纲（2 天 12 小时每期不超过 50 人，将根据具体培训需求优化）

第一单元 公司客户之销售布局

——谋定全局才能赢得订单

一、赢单，做局是王道

谋定全局才能赢单、赢单的系统销售方案
销售人员的情商修炼、项目前期的信息收集
精准营销锁定大客户

二、电话拜访塑造专业形象

五招绕过前台和总机、成功电话邀约客户流程

三、拜访成功的战术安排

如何赢得客户的好感、五步拜访流程
拜访客户中的团队合作、如何让客户对你忠诚

第二单元 公司客户之建立信任

——新客户老客户，没有信任啥都免谈，如何建立和巩固客户信任？

买卖的五大条件

销售的开始，就是建立信任

信任建立的五大关键

信任最大的敌人是时间

信任建立过程中的几个雷区

信任推进的脉络关系是如何建立的？

寻找销售中的标杆

建立信任的方式

讨论：如何在沟通、服务、行动中建立信任？

第三单元 了解客户——公司客户 KYC

——了解客户才能理解客户，才能提供更有针对性的产品与服务方案

一、顾问式营销的定义

顾问式营销基本流程

赢得客户的关键销售细节

赢在准备-销售沟通基本功提升

二、何谓客户的需求

了解客户需求的重要性

公司客户投资理财时的关注点

金融需求与非金融需求之定义

第四单元 远程维护和服务公司客户

一、远程服务客户的主要工具

二、如何打好一通有效的沟通电话

1、电话沟通的五大关键点

2、一通有效的沟通服务电话的七个步骤

确认接听对象、来电目的说明

争取客户愿意继续听下去的机会、详述产品的内容

确认客户是否了解方案内容、有效处理反对问题

达成协议 **分组实战演练**

三、微信服务和客户关系管理

1、小组讨论：微信的本质和价值？

2、如何用微信建立高品质的客户资源

3、如何用微信精细化管理客户资源

4、公司客户微信的维护技巧

小组讨论：如何经营好朋友圈和微信群？

5、朋友圈自我营销的几个关键策略

6、分享资源促进合作，为客户带来价值

建立真正的客户忠诚

第五单元 公司客户之转介绍

为什么销售高手都热衷于转介绍

何为转介绍

销售循环和转介绍的时机

转介绍的缘由

转介绍的三大好处

如何让高净值客户转介绍

学习转介绍的六大流程

转介绍三步必达法

第 1 步：以提供服务，要求转介绍

第 2 步：以树立品牌，要求转介绍

第 3 步：以品质考核，要求转介绍

步步跟进，环环紧扣

实战演练：两人一组，五分钟互换角色

转介绍反对问题处理

如何探询客户的真实需求

演练：探询公司客户各 10 个金融需求

讨论：拜访公司客户必问的十个问题？

三、如何探询与倾听客户需求

发掘客户的需求——销售核心

如何了解客户的实际需求

——如何成功地做好客户的 KYC 与需求探询

话术讨论：如何用一句话问出公司客户的金融需求，各组讨

论出话术并汇整 PK, 讲师点评并引导学员评出精选话术

——课程收获：汇整出学员集体智慧结晶：公司客户各 10 个

金融需求及相应最佳问问题的话术，公司客户拜访必问的 10

个问题。

销售精英来自于严格的自我管理

提升专业营销素质，赢向未来！