

秋收：市场外拓营销实战技巧高阶课程 2 天

课程目的：本课程主要针对以下资深销售人员的困惑：

1. 为什么相同的产品，不同销售人员的业绩却能相差几十倍？
2. 为什么有些销售人员工作多年，但业绩却还是停滞不前？
3. 为什么销售人员总是和客户的关系停留在“表层”而无法进入“深层”？
4. 为什么销售人员很难突破市场瓶颈、深耕经营客户，强化客户忠诚度？
5. 如何才能更好的“听到经验、学到技巧、得到智慧、做到业绩”？

得客户者得天下。客户，是销售决胜的筹码，是利润的源泉，是企业和个人竞争力的最终体现。本课程着重阐述赢得客户的理念和方法，理论加上实战，在课上结合诸多行之有效的营销案例，一一分析、各个击破，让那些曾经深感头痛的问题和迷惑在谈笑间灰飞烟灭。

适合对象：资深的市场外拓客户经理，外拓营销管理人员

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 狼性营销增坚韧

小故事大道理：成功的关键

销售精英必须唤醒沉睡的狼性

短片讨论：狼图腾中的狼性精神

值得销售人员学习的三个词

- 1、明确的目标
- 2、坚韧的性格
- 3、高效的团队

短片激励：华尔街之狼

第二单元 销售布局赢订单

——如何布局才能顺利接近外拓客户赢得信任

谋定全局才能赢单

大客户营销中的五大主攻方向

- 1、如何培养内线和教练
- 2、顺应客户的采购流程
- 3、对客户群体一网打尽
- 4、为对手建立竞争壁垒
- 5、要超越客户的预期

吃喝玩乐送能搞定客户吗？

销售的价值

销售的情商修炼

销售不必千杯不醉

送礼的艺术

***实战演练**

第三单元 销售实战破难点

第四单元 客户维护赢忠诚

——有效客户关系管理和服务，建立客户忠诚

何为客户关系管理

客户满意靠优质服务

客户忠诚靠客户关系管理

客户关系管理的实战运用

留住大客户的有效策略与方法

建立真正的客户忠诚

第五单元 学习转介增客户

——通过客户转介绍客户，新增客户数量

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

一、直接开口提出要求

二、资料收集务必详细

三、转介绍名单要分类

四、电话约访一步到位

五、感谢回馈及时汇报

六、做好准备访前确认

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

<p>——解决外拓营销中的难点痛点，团队营销突破销售困局</p> <p>不可忽视的电话拜访 如何绕过总机和前台 电话中如何应对棘手客户 客户拜访前的准备 面访的重要细节 如何赢得客户的好感 拜访客户中的团队协作 运用好组织营销 巧妙开发老客户之转介绍</p>	<p>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</p> <p>第六单元 实战通关真功夫 ——实战通关演练与答疑（穿插课程当中进行）</p> <p>学员抽签进行销售实战案例通关演练（案例课前定制），讲师就沟通能力、销售技巧进行点评，针对问题总结并综合答疑 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！</p>
--	--