

# 《【联名新势力】-销售管理在业务中的应用》

## 客户管理沙盘培训课程

主讲：张明老师

### 【课程背景】

随着全球化和数字化的加速发展，市场环境日益复杂多变，企业面临着前所未有的挑战。同时，企业之间的竞争不仅体现在产品和服务上，还体现在品牌、渠道、营销等多个方面。销售管理人员需要具备强大的客户意识，善于分析客户的实际需求，制定差异化的策略。另外还需要具备敏锐的市场洞察力和灵活的应变能力，以应对市场的不确定性。

【联名新势力】沙盘真实还原了商业领域的商战比拼，以各商铺中主理人主导品牌联名后互相协作、竞争、交易为背景，学员变身成为商铺主理人在沙盘推进中找到自己销售管理中可提升的行为，并经过训练后把学到的知识用到接下来的沙盘中实践。沙盘将循序渐进地引发学员的思考，形成真正的思维、行为、作为的改变。在这个过程中让学员以赛代练，在竞赛中有思考，对个人、组织、市场有更深刻的洞察。习得客户管理的技巧，提升客户管理能力。

### 【课程收益】

- 体验新型学习模式下的自我思考
- 管理思维得到训练
- 个人管理行为改善
- 销售团队效能改善

### 【课程对象】

销售管理者、中层管理者、新晋管理者、销售人员

### 【课程时间】

1天（6小时/天）

### 【课程大纲】

#### 一、【联名新势力】沙盘

1、共4轮竞赛体验，每轮分为：

- 市场活跃期
- 市场验证期
- 市场动荡期

2、每轮竞赛结束后的复盘环节，复盘上一轮竞赛的得失，重新为新一轮竞赛制定策略

3、汇总竞赛结果

#### 二、客户关系管理

1、客户偏好与需求

- 如何识别和记录客户的购买偏好和特殊需求
- 如何针对客户偏好进行营销和管理

## 2、客户关系建立

- 如何进行有效的初次接触
- 建立信任关系的方法
- 如何挖掘客户的“真需求”
- 根据客户需求提供个性化服务
- 定期与客户保持联系的重要性

## 3、客户关系管理策略

如何在销售过程中有效管理客户

销售漏斗与客户管理的结合

追加销售

交叉销售和追加销售的技巧

如何通过现有客户实现更多销售

## 三、销售管理行为偏好在沙盘中的复盘

1、洞察自我、观察别人，通过自己和别人的反馈汇总，学员自己了解自己属于哪类销售管理偏好，销售管理偏好分为：分析型、秩序型、交往型、愿景型

2、认识不同销售管理行为偏好

## 四、培训结束总结