**大客户拓展策略**

**以真实案例为基础，研讨大客户拓展策略**

**4月11-12日 上海 4980元**

**4月27-28日 北京 4980元**

|  |  |
| --- | --- |
| **谁来参加？** | **课程时长** |
| * 中高级销售经理
* 客户经理
* 区域经理
* 储备销售管理人员
 | * 2天（14小时）
 |
| **有何收获？** | **先决条件？** |
| * 知晓大客户销售的特点
* 理解大客户销售策略
* 学习体验大客户营销和销售模式
* 能在大客户销售中尝试运用顾问式销售和FAB技巧
 | * 服务客户以大客户居多的一线销售或销售管理人员
 |
| **为何参加？** |
| * 什么是大客户？大客户销售到底有何不同？本课程培训师以其丰富的实战案例，带领学员从大客户销售特点、竞争策略、营销模式、顾问销售和FAB多个方面，研讨如何搞定大客户。
 |

**课程大纲**

**第一模块：大客户销售特点**

* 大客户的不同定位与策略
* 大客户开发中的特点与难点
* 大客户销售人员的特点

**第二模块：大客户竞争策略**

* 竞争的三个不同层次
* 发现与竞争对手差异
* 确立竞争化差异策略

**第三模块：大客户营销模式**

* 用创新思维建立营销模式
* 侧重成本控制
* 注重双赢
* 看重长期合作
* 突出客户感受
* 有效的客户需求分析与销售模式建立
* 客户的潜在需求规模
* 客户的采购成本
* 客户的决策者
* 客户的采购时期
* 我们的竞争对手
* 客户的特点及习惯
* 客户的真实需求
* 我们如何满足客户

**第四模块：大客户顾问式销售**

* 什么是SPIN提问方式
* 封闭式提问和开放式提问
* 如何用SPIN提问
* SPIN提问方式的注意点

**第五模块：FAB推荐产品**

* 使客户购买特性和产品特性相一致
* 巧用戏剧效果推荐产品
* 通过助销装备来推荐产品

**相关课程**

* 作为资深销售人员，你可能还会对《销售渠道建设与管理》感兴趣
* 想要在销售管理能力提升上更进一步，你可能需要学习《卓越的销售管理》

**讲师简介**

**鲍 先生**

* **背景经历**
* 肯耐珂萨资深讲师，顾问
* 北京大学经济系研究生
* 美国南加州大学（USC）工商管理硕士
* 营销学、客户分析学、谈判技巧专家
* 资深营销管理培训师，2004年起，主讲700多场，培训20000多人
* 曾任职于全球知名企业飞利浦、西门子、施耐德、通用电气，从事产品、市场、销售等工作，拥有20多年的不同文化背景之下及不同工作岗位上的多方实际工作经验，经历了由地区销售经理，渠道销售经理，市场经理，大中华区产品与市场总监，到亚太区销售与市场总监的成长历练。
* 鲍老师结合自身丰富的实战工作经历，采用合理的理论与实践的有效结合，让受训人员通常能够感受到茅塞顿开，贴近实际，因而培训效果深受学员的好评。
* **擅长领域**
* 销售、营销、市场及团队管理
* **服务客户**

德国博世，松下电气，科勒卫浴、东风汽车，三一重工，三菱电梯、法国海格电气、艾默生电气公司，中兴通讯，迈瑞医疗器械，比亚迪，青岛中化实业、奥林巴斯、联邦快递、汇丰银行、长城集团、万丰奥特控股集团、西安德宝、江苏华通、天津市达恩机电等。北京市城乡贸易集团、 华普超市、 中国邮政邮购局、十省市邮局、 中国电信、北京启明星晨三和国际集团有限公司、鹏达房地产开发有限公司、柯尼卡美能达商用科技制造（香港）有限公司、中信物业、信统光电科技（深圳）有限公司、深圳天华会计师事务所有限公司、深圳康冠电脑技术KTC有限公司、深圳市朗宁通信技术服务有限公司、深圳航嘉电源技术有限公司、TCL、广州海欧卫浴用品股份有限公司、江铃汽车、中国网通、友邦保险、中电集团、海南马自达、广州壹时代、深圳恒波通讯。金碟软件（中国）有限公司等。

* **学员反馈**
* *组织有序，课程贴近实际、生动、互动愉快！*

 ——曾先生（某知名外资碳素公司销售经理）

* *鲍老师实战经验丰富，案例分享实用，能结合实际案例讲解。*

 ——Danny（某知名外资器械公司销售主管）