

**《大客户销售与管理》**



**主办单位：苏州许氏企业管理顾问有限公司**

 **网址：www.cnxushi.com.cn**

**课程名称**：《大客户销售与管理》

**参加对象**：负责开发和维护重要客户的销售人员、客户经理 、跟踪管理那些负责重要客户的销售人员的销售经理。

**授课方式**：讲师讲授 + 视频演绎 + 案例研讨 +角色扮演 + 讲师点评

**课程时间：**2017年**5月27日** AM09：00—PM16：00 6HR

**课程费用**：2230元/人（含税金、教材、茶水、点心、商务套餐、证书和场地）

**课程地点**：苏州姑苏区彩香路六号金阊科技产业园许氏培训基地第一教室。

**咨询热线**：0512-68363352 68363351 68363328 68363318

**电子邮箱**：

**联系人：**



**课程目的：**

大客户作为企业生存与发展的重要资源，成为了企业间竞争的主战场。因此，哪些是我们的准大客户？如何建立与准大客户之间的合作？如何保有我们的大客户？本课程将围绕这三个问题，引导参加者系统地关注大客户的问题，从而帮助他们在竞争的市场中赢得更多的大客户。

**课程大纲设计：**

**一.对大客户的认知和定位**

* 了解您的大客户、市场、市场细分
* 面对大客户时销售队伍的任务
* 大客户与一般客户的区别
* 大客户销售组织和资源分析

**二.大客户的战略管理**

* 大客户的战略分析
* 大客户需求的分析
* 大客户决策小组成员的定位分析
* 如何有效地掌握大客户的重要信息
* 如何制定针对大客户的行动计划
* 如何定制大客户的销售方案

**三.对大客户进行分析**

* 了解企业、产品及环境，市场的SWOT分析
* 理解本公司产品及服务的价值和附加值
* 客户对销售人员的期望是什么
* 明确大客户的采购流程及战略作用
* 测试：销售风格和采购风格分析
* 强化顾问式销售技巧—销售六步法
* 强化针对大客户的战略提问技能
* FAB及Q-FAB-Q表达技巧
* 处理大客户的常见的异议和疑虑

**四．销售前的计划和准备**

* 客户资料的收集和整理
* 客户关键人物的确定
* 销售目标的设定
* 销售策略的制定
* 销售材料及工具准备
* 销售材料及工具使用要点

**五.针对大客户的销售谈判及顾问式销售法**

* 创造你的产品，服务及解决方案的差异性，有效地吸引大客户的采购关注、认可、行动
* 对大客户的销售谈判实力进行分析
* 销售谈判的五个黄金原则，抗压和避开陷阱
* 了解大客户的需求动机及潜在个性化需求，进行个性化定位分析，找出大客户的量体裁衣式的整体销售方案
* 大客户销售的实例分析

**课程讲师：**

**韦老师**

 留学新加坡国际管理学院人力资源博士、中国教育培训界优秀人物、销售谈判与沟通技巧第一人、销售团队建设与管理实战专家、数十家上市企业营销咨询顾问、清华大学复旦大学等总裁班特邀讲师、被誉为“最具震撼力和实战”的培训师

 韦老师是国内最早将团队作战的概念融入企业的实战派老师，并创造许多种行之有效促销模式。在行业内最早以推介会的模式推荐产品，使辅导过的企业取得较大的知名度及美誉度。同时他也是目前引进国外先进的企业管理模式与中国企业实际相结合的先驱者与传播者。

**韦老师课程特色：**

 韦博士为200余企业提供企业内训、培训的学员达25000余人。在培训界以实战派风格、亲和力强而著称，语言激情幽默，观点精辟独到，善于激励学员，极富影响力。培训课程融理念、技巧、案例为一体；培训方式以互动情景交流见长，将角色替换、互动演练、情景模拟、管理游戏、案例讨论、头脑风暴容入培训全过程，充分调动受训人员的激情与专注力，培训现场学员参与性强，气氛热烈，受到学员的广泛认可。

**培 训 报 名 回 执 表**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **公司名称：** |  | **公司地址：** |  |
| **联 系 人：** |  | **联系手机：** |  | **费用总计：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| **邮 箱：** |  | **缴费方式：现金□ 转账□ 支付宝□** |
| **是否安排住宿** | **标间（ ） 大床房（ ） 日期： 月 日入住， 月 日离店** |
| **参训人员信息：** |
| **姓名** | **职务** | **联系手机** | **邮箱** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **转账资料：**开户名：苏州许氏企业管理顾问有限公司开户行：农业银行苏州国贸支行帐 号：5539 0104 0006 835 |

**备注：**本表复印，打印均有效！我司工作人员会在收到您的报名表后第一时间与您确认。