**大客户营销实战技能情景训练**

**【主办单位】**山东立正企业管理咨询有限公司

**【报名热线】**0531-82971531 13969083947（微信同号）

**【开课时间】**2022年9月23-24日 济南

**【培训对象】**大客户销售人员

**【课程费用】**RMB4800元/2人（包含：培训费、教材、午餐、茶点、发票）

**【企业内训】此课程可以邀请我们的培训师到企业开展内训服务，欢迎来电咨询**



**扫码申请属于自己企业的商学院，2000+门课程免费看**

**关注公众号，查看公益课**



培训目标

* 能够及时、准确、全面地有效收集大客户信息
* 对大客户信息能够有效分析与评估客户
* 掌握熟练的客户类型分析与沟通技巧
* 有效把握不同类型客户需求及应对技巧
* 掌握实战的大客户销售实战工具和技巧
* 掌握专业的招投标实战技巧
* 掌握把握招投标进程各环节
* 掌握招投标中的客户关系
* 有效维护客户关系实现持续销售
* 掌握经销商渠道拓展与KA业务管理能力

课程大纲

**第一章 大客户的开发与沟通实效策略**

**一、大客户销售的谋划**

1、大客户销售流程7个阶段：

2、大客户销售的推进流程10大步骤

3、大客户销售的8件武器

4、厂家与经销商在大客户开发中的角色与配合

案例：深度协销----某生产企业与经销商的联合营销

**二、客户信息调查与关键决策人锁定**

1. 客户内部组织结构形式
2. 客户内部业务流程模式
3. 锁定并接近关键决策人

心得分享：快速锁定关键决策人的六步法则

**三、客户拜访实效策略**

1、约见客户的方法

* 电话约见
* 直接拜访

情景模拟：如何成功约见客户

经验分享：我给客户打电话的经验

2、拜访客户的准备

* 时间上的准备
* 观念上的准备
* 形象上的准备
* 工具上的准备

讨论：拜访客户时需要哪些工具准备？

**四、高效的客户沟通与谈判策略**

1、太极沟通模式

* 建立信任
* 挖掘需求
* 产品说明
* 业务成交

经验分享：赢得客户信任的10个方法与12种开场白

经验分享：迅速赢得客户共鸣的四五法则

2、客户性格类型分析与沟通技巧

* 分析型
* 权威型
* 合群型
* 表现型

情景模拟：与不同类型的客户沟通（10分钟）

经验分享：与客户高层有效沟通的１０大方法

3、最具实战性的销售２大工具

* 深度挖掘客户需求的SPIN问询模式

案例：从《卖拐》看SPIN问询模式的威力

情景模拟：运用SPIN模式问询高层客户（6分钟）

* 针对客户的最具杀伤力的FABEEC销售术

情景模拟：用FABEC销售术对高层客户介绍产品（5分钟）

4、客户销售谈判中的10个应变策略

5、化解客户异议的8个方法

6、招投标中的谈判技巧

**五、客户合作意向的积极讯号**

1. 非言辞的讯号
2. 言辞的讯号

情景模拟：项目谈判过程对抗演练

**第二章 成功的招投标实战技巧训练**

**一、招投标信息收集**

1、要收集哪些信息

2、如何快速获得招投标信息

情景案例：小人物办大事

情景案例：如何找到线人及标准

情景案例：如何高于竞争对手15%价格成功中标

1. **招投标中会出现的三大风险**

1.关系风险 2.技术风险 3.竞争风险

情景案例：200万投标失败的教训

经验分享：如何通过关系营销提升中标率

情景案例：忽视技术把关人的后果

**三、如何做好投标现场商务演示**

1、商务演示的失误点有哪些

2、做好商务演示的关键点有哪些

案例：一次失败的商务演示

案例：某著名IT公司听我课后成功的商务演示拿大单

情景模拟现场训练：招投标现场的商务演示与答辩

规则要求：

1、以小组为单位完成此预演项目

2、小组长组织策划招投标主题和内容

3、安排组员扮演投标商务演示及相关支持人员

4、由其它小组选派人员扮演业主及评标专家提问

5、结束后由现场学员和讲师点评分析并给予改进建议措施

**第三章 大客户管理与客户关系维护技巧**

**一、中国式大客户销售与客户关系本质**

1、什么是中国式大客户销售

* 中西方人性分析
* 中国式大客户销售特征

案例：某瑞士企业中国区老总对我的感叹

2、客户关系本质的三大核心

* 信任
* 利益
* 双赢

3、大客户销售中的客户关系误区

* 把交情等同于客情
* 没有关系做不成业务
* 搞定老一搞定一切

4、客户关系的四个层次

* 亲密关系；
* 面对面关系；
* 品牌关系；
* 疏远关系；

5、客户关系推进三步曲

* 得共鸣
* 送人情
* 拿成果

心得分享：让客户欠下你人情的7个关键

心得分享：如何对目标人物建立持续客情关系

心得分享：客户的正当个人需求把握与满足

**二、开展服务营销提升客户关系**

1. 服务营销的威力
2. 服务营销的三大理念

* 客户满意
* 关系营销
* 超值服务
* 案例：IBM的顾问式营销成功
* 案例：大成机械的顾问式营销
* 案例：如何加强客户关系管理实现再次销售

主讲老师**：闫治民**

主要背景

* 中国国际品牌发展战略联合会特邀专家
* 中国职业经理人（CPM）培训认证中心特聘讲师
* 清华大学、吉林大学、郑州大学等总裁班特邀讲师
* 国资委研究中心特邀专家
* 狼道双核销售体系创立者
* 《职业化，生存硬道理》、《狼道营销》作者
* 闫治民先后在《经济日报》、《中外管理》、《销售与管理》、《销售与市场》、《中国销售传播网》等国内专业刊物和网站发表论文500余篇。
* 闫治民教练拥有12年市场一线实战和高层管理经验，5年职业讲师经验、历任新加坡建筑与贸易集团（中国）有限公司业务经理、金星啤酒集团销售副总、香港兆荣集团（深圳）有限公司销售总监。

**报名表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **咨询电话** | 0531-82971531  15376413771 | | | **在线咨询** | Q Q : 512387932  微信：15376413771 | | |
| **课程名称** |  | | | **城市/日期** |  | | |
| **培训负责人：** | | | **公司名称：** | | | | |
| **姓名** | **性别** | **部门/职位** | **手机** | **邮箱** | | | |
|  |  |  |  |  | | | |
|  |  |  |  |  | | | |
| 山东立正账户信息：  开户名称：山东立正企业管理咨询有限公司  银行帐号：1608014210001847  开户银行：中国民生银行济南舜城支行 | | | | **★缴费方式：**  🞏 现场缴费（现金，微信，支付宝）  🞏 公司转账  （注：现场没有POS机，不提供刷卡服务） | | | |
| **开票信息** | 名称:纳税人识别号:地址、电话：开户行及帐号： | | | **发票领取方式** | | * 课前邮寄 □ 现场领取 |
| **发票内容** | □ 咨询费□ 会务费□ 培训费□ 培训服务费 付款总额：**￥ 元** | | | | | |
| **住宿要求** | 是否需要代订酒店： □ 是 □ 否 | | | | | |
| * **预订：** 单人房间； 双人房间 * **住宿时间：** 月 日点 至 月日点 | | | | | |