**赢销大客户的策略与技巧2022年课程计划：**

**课程价格：4980（含授课费、资料费、午餐费）**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 地点 | 一月 | 二月 | 三月 | 四月 | 五月 | 六月 | 七月 | 八月 | 九月 | 十月 | 十一月 | 十二月 |
| 上海 | 7-8 |  | 9-10 | 4-5 | 12-13 | 1-2 | 6-7 | 22-23 | 15-16 | 12-13 | 7-8 | 1-2 |

**培训受众：**资深销售人员和销售管理人员、处理复杂大客户的销售人员

**课程收益：**学员终端客户推出“快乐培训快乐礼惠”政策;您在面对大客户销售时有以下困惑吗?不知道运用什么策略，才能开发大客户，拿到大单?面对复杂的销售局面—大客户，客户有多个选择，多道决策程序，多个层面的人员牵涉其中，客户到底在想什么?客户为什么又变脸了?为什么关键人物总是没空?这些问题一直围绕着我们。

通过两天的专业销售培训，你将学习如何赢得大客户的销售策略与技巧组合，通过现场演练，体验策略性销售的妙用，切身掌握如何处理大客户需求的种种技巧;- 识别最关键的购买影响者并采取对策;既赢得业务，又建立长期合作关系;从现有客户群增加销售渗透，拓展新客户。

**课程时间：**2天,6小时/天

**授课模式：**讲授、游戏互动、案例分析、小组研讨、情景演练

**课程大纲：**

**第一讲：销售流程策略**

1、“收集信息，客户评估”

2、“策划拜访，建立关系”

3、“理清角色，确定目标”

4、“有效交流，影响标准”

5、“准备充分，优势呈现”

6、“防范异议，促进成交”

7、“商务谈判，签订合同”

**第二讲：客户筛选策略**

1、展开销售前必须弄清的4个问题

2、评估客户风险的7个因素

3、制定客户风险评估表

4、将客户进行分类排序

**第三讲：寻找关键人策略**

1、销售对象的价值角色

2、关键人与关键意见领袖

3、如何判断一个人的影响力

4、哪些人有资格成为关键意见领袖

5、寻找关键人和关键意见领袖的方法

**第四讲：准确关联策略**

1、沟通意愿

2、决定沟通意愿的因素

3、销售人员的角色

4、合适沟通者

5、关联资源

**第五讲：有效竞争策略**

1、竞争的概念

2、竞争的地位

3、竞争的策略

4、竞争的战术

5、竞争的关联

**第六讲：双赢谈判策略**

1、谈判前的准备

2、了解谈判对手

3、开价一定要高于实价

4、不接受对方的第一次还价

5、除非交换，绝不让步

6、虚设上级领导

7、反悔策略

**第七讲：绝对成交**

一、售前准备

二、有效面谈

三、确认需求

四、选择标准

五、方案呈现

六、防范异议

七、促进成交

总结回顾

**实战型能落地营销/管理专家-黄俭老师介绍**

滨江双创联盟荣誉理事长；上海蓝草企业管理咨询有限公司首席讲师；多家知名企业特聘高级管理顾问。

黄老师多年在企业管理、公司战略规划、市场营销、品牌建设、员工管理、绩效考核、上市公司等等方面有着丰富的实践经验；深刻理解了东西方管理精髓。听黄老师上课，可以聆听他的职场经历，分享他的成绩，干货多多！课程突出实用性、故事性、新鲜性和幽默性。宽广的知识体系、丰富的管理实践、积极向上、幽默风趣构成了独特的教学培训风格，深受听众欢迎。通过一系列销售案例剖析点评，使销售管理人员掌握一些管理先进理念，分析技巧、提高解决问题的能力。黄老师近期培训的东风汽车-商用车公司，华东医药公司的销售团队在培训后，销售业绩有了20%提升。

**擅长领域**：战略管理 /领导力系列 / 经典营销 /新营销 /大数据营销

**授课风格：** 广大的学员认为授课风格为：幽默风趣、条理清晰、实战、理论联系实际。

主讲课程：

《电话营销技巧》《杰出的房地产销售》《如何做好一流的客户服务》

《电子商务与网络营销》、 《销售流程与技巧》、 《大客户营销》、《顾问式销售》、《如何成为成功的房产销售员》、《总经理视角下的营销管理》、《非营销人员的营销管理》、《如何塑造成功的电子商务品牌》，《精准数据营销实战》、《卓越营销的营销策划》、《打造双赢关系营销》、《卓越客户服务及实战》、《海外市场客服及实务》

**报名回执表**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 单位名称 |  | | | | | | |
| 通讯地址 |  | | | | | 邮编 |  |
| 联系人 |  | | | 联系电话 |  | 传真 |  |
| QQ |  | | | | 邮箱 |  | |
| 学员姓名 | 性别 | | 职务 | | 手机 | 邮箱 | |
|  |  | |  | |  |  | |
|  |  | |  | |  |  | |
|  |  | |  | |  |  | |
|  |  | |  | |  |  | |
| 打款账号 | | 单位名称： | | | 上海蓝草企业管理咨询有限公司 | | |
| 银行名称： | | | 建行上海第四支行 | | |
| 开户银行、帐号： | | | 31001503800056001693 | | |
| ☑ 提前转帐付款 | | | | | | | |

（此表复印有效）

备 注：

1. 收到您的报名表后，我们将尽快与您联络，如您一个工作日内未接到我们的任何通知，请及时电话与我们联系确认，谢谢！
2. 已报名的企业/个人如有其他原因不能如期参加，请开课前一周通知本公司，如有已转入的款项我公司可根据报名者意愿将费用转为其他课程费用。已经收取课酬费用不再退还。

（需要预定住宿的请参考我司课程《确认函》中的住宿酒店信息）

注意：

→ 请将报名表填写完整，发至我方即可。我方收到报名表后，将以电话、传真或E-mail等方式确认收到报名表。

→ 请在培训之前三个工作日内将报名表回传,课前一周另行发送详细会务安排

→ 本课程可针对企业需求，上门服务，组织内训，欢迎咨询。

→ 请参会学员准备一盒名片,以便学员间交流学习。

→ 请准备几个工作中遇到的问题以便进行讨论。

此表所填信息仅用于招生工作，对所填写的客户信息，我司严格保密，如需参加请填写回传给我们，以便及时为您安排会务并发确认函，谢谢支持！