

**适合谁**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| \* 管理大客户的销售总监 | \* 销售工程师或大客户经理 | \* 销售经理 |

**课程大纲**

|  |
| --- |
| ****1. 大客户经理的工作****\* 大客户管理定义\* 大客户管理的组织模型****2. 大客户经理——知识管理者****\* 专家和顾问角色\* 获得和保持对客户的深入了解\* 草拟出SWOT分析****3. 大客户经理——业务管理者****\* 提供者／业务开拓者角色\* 针对客户的业务方案\* 客户计划流程****4. 大客户经理——关系管理者****\* 公共关系角色\* 识别和涵括关键参与者\* 分析客户关系的有效性，以便重新调整相关战略 ****5. 大客户经理——项目和团队管理者****\* 负责行动方案实施的协调者角色\* 组织实施和动员团队\* 引导行动方案的发展\* 促进合作，避免冲突 |