

**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 |