

高端客户关系营销技能培训

培训大纲 (2天)

第一天 (授课: 魏延政、彭可望)

- 1、 如何与高端客户决策者 (CEO/CTO/COO/CMO) 进行有效的交流
 - 1) 基础篇
 - A. 为什么有效的高层拜访对客户关系深化至关重要
 - B. 高层拜访准备
 - C. 业务代表在高层拜访过程中的关键行为
 - D. 高层拜访之后的重要工作
 - 2) 高级篇
 - A. 客户高层决策者的关切点
 - a) 客户的客户 (最终用户) 正在发生的变化
 - b) 客户在行业中的位置
 - c) 预测行业发展的趋势
 - d) 协助客户实现它的战略
 - e) 双边合作关系展望
 - f) 我方的市场地位
 - g) 产品与服务体系
 - h) 如何保证产品和服务质量
 - i) 我方产品演进路标如何配合客户的战略路标
 - j) 我方对本行业专业标准制定的贡献
 - k) 社会责任 (如可持续性绿色节能环保的努力)
 - l) 服务保障体系
 - m) 我方产品与服务解决方案如何让客户赢利
 - B. 如果客户的决策者 (老板) 只有20分钟的交流时间
 - a) 业务代表需要选择哪几个最关键的交流内容
 - b) 一个真实的案例: 高层交流PPT模板
- 2、 高端客户拜访演练与点评
训练重点: 换位思考能力、对局势的通盘策划能力、商务礼仪、会谈控制力、宣传感染力、客户需求理解能力、快速决策能力、计划管理能力、个人关系建设能力。

第二天 (授课: 李雪英、彭可望)

- 1、 首席财务官在客户决策团队中的角色
研讨: 如何说服客户CFO同意购买你的产品或建立合作关系
- 2、 首席财务官的战略愿景关切

交流对象

联系我们

1) 了解客户CFO的战略愿景的渠道

2) 案例分析：XX500强公司的财务报表

3) 客户财务报告的关键词解释

4) 客户的市场竞争地位分析

5) 如何分析目标客户的财务报告

3、首席财务官的财务指标关切

4、实战演练：拜访客户的首席财务官及其管理团队

目标：关系融洽、挖掘需求、价值呈现、后续合作计划制定

5、教学总结和对学员的工作规划建议