

客户开发与拜访技巧

【课程目标】

- 1、掌握客户开发的精髓和技巧
- 2、学会运用客户拜访技巧提升销售业绩

【课程纲要】

一、认识你的目标客户

- 1.给你的目标客户画素描
- 2.如何选择典型客户
- 3.客户出没，请注意！绘制你的客户地图
- 4.目标客户信息搜集
- 5.制定有效的客户开发计划

二、收集资料建立客户数据库

- 1.数据库的一般内容
- 2.数据库的珍贵内容
- 3.资料收集途径
- 4.客户评估与分类管理

三、客户接触与拜访技巧

- 1.先销售自己，再销售产品
- 2.树立必胜的销售信念
- 3.销售工具及资料的准备

√小技巧：制作活页文件夹

B、仪容准备

C、心理准备

- 2、确定拜访目标对象
- 3、如何找到客户里面的 Key man?
- 4、客户约访技巧

5、拜访客户的时间选择

6、拜访客户的语言技巧：学会赞美

活动：赞美的要点

四、销售中接近客户的技巧

√奉承法

√帮忙法

√利益法

√好奇心法

√引荐法

√寒暄法

五、客户的沟通技巧

1、用案例说服

2、帮客户算账

3、FABE 产品呈现技巧

4、如何示范

5、使用证明材料

6、沟通中的倾听技巧

7、沟通中的有效提问

六、获取承诺达成合作

1、建立信任感赢得客户信赖

2、升级关系变上帝为朋友

3、满足需求变潜在客户为忠诚客户