

---

# 《大客户营销》

方队老师

## 【课程背景】

如今的商业活动中，变化日新月异。因为有着前所有未的竞争，而且客户的要求也在升级，无论是国内市场还是国际市场，都有着难以置信的不确定性，想要在瞬息万变和快速发展的洪流中侥幸生还并且继续奋斗，则需要不断学习新的知识和技能。

千千万万成功的企业，都有出色的销售人员和销售团队为他们带来快速的业绩增长。那些成千上万的企业能做到的，你的企业也可以做到，需要的只是用心学习如何去做。

【课程形式】 教案讲授、小组练习、角色扮演、案例分析、视频讨论等

## 【学员获益】

- ✓ 了解大客户销售工作的变化，建立起知识框架
- ✓ 掌握大客户项目销售的基本流程
- ✓ 掌握华为等成功企业所提炼出来的方法论与工具。

**【课程时长】 2 天**

**方队老师简介：**

- ✓ 实战型企业高管和企业教练
- ✓ 北京大学光华管理学院 EMBA
- ✓ 曾任两家上市公司高管
- ✓ 超过 20 年的大型企业管理实战经验
- ✓ 4D 领导力认证讲师

---

## 课程大纲

### 第 1 天

#### 一、市场营销新趋势

1. 营销方式：联名营销、跨界合作、强强联合
2. 营销手段：多渠道推广，打造口碑
3. 客户关系：做好关键客户管理

#### 二、向华为学营销

1. 华为营销体系四大特征
2. 客户画像
3. 准确筛选大客户
4. 营销四要素
5. 制胜九招
6. 一纸禅

#### 三、大客户营销七步

1. 开发潜在客户
2. 建立关系与信任
3. 准确界定客户需求
4. 产品与服务展示
5. 回应异议
6. 成交

---

## 7. 复购与推荐

### 四、影响客户行为

1. 对比原理
2. 互惠原理
3. 承诺和一致
4. 社会认同
5. 喜好
6. 权威
7. 稀缺
8. 引导注意力
9. 触发联想

## 第二天

### 五、客户关系管理

1. 客户洞察与客户选择
2. 客户关系规划
3. 客户接触管理
4. 客户期望与满意度客理
5. 客户档案管理

### 六、顾问式销售

1. 第一印象

- 
2. 做一个价值提供者
  3. 创建定位
  4. 建立权威
  5. 顾问式销会话 SPIN