

面向营业职

优质客户新规开发技巧讲座

掌握新规案件获得的秘诀！

随着民营企业的大量兴起，中国市场当下的竞争无比激烈。对于在华日企来说，增加新规客户，提高业绩已是当务之急。优质的客户，能带来持续不断的销售额。如何提高新规开发优质客户的技巧，对于销售人员来时，是非常重要的课题。本讲座，围绕新规客户营业方面展开，具体解说顾客需求分析，以及提案要点。



2020年12月24日(四)~25日(五) 9:00 - 16:30

对象：在华日系企业的法人营业职（经验5年以上）

语言：中文

费用：4,800元/人（包括讲课费、资料费、午餐。不含住宿费。）

地点：上海市浦东新区陆家嘴环路1000号 恒生银行大厦 3楼会议室

备注：于开课前2周左右，最终确定开课日。地点如有变化，另行通知。

①11月13日（五）之前报名者，享优惠1名4,200元。

②每个公司有4名以上参加者，可免费再追加1名参加者。

课程内容

形式：讲课、讨论、案例分析、角色演练等

第一天	第二天
<p>1. 为了获得优良客户获得的战略思考</p> <ul style="list-style-type: none"> • 新规开发的特征 • 获得优良客户的思维方式优良顾客获得 • 客户的分类以及对对应战略 <p>2. 案件机会的判断技巧案件</p> <ul style="list-style-type: none"> • 客户情报的市场调查 • 客户潜在需求的推测 • 案件受注确度的分析 <p>3. 客户立场的把握</p> <ul style="list-style-type: none"> • 理解客户的利益 • 和关键人物的交流方式 • 民营企业的特征、与责任人的交流方式 	<p>4. 有效需求的发掘方法</p> <ul style="list-style-type: none"> • 了解客户的行业 • 理解客户的业务环境以及业务指标 • 探究客户的课题以及痛点 • 拜访时倾听需求的方法 • T字型提问手法 • 应积极推进的事项和避免事项 • 得不到直接回应时的确认方法 <p>5. 访问·提案后的跟进要点</p> <ul style="list-style-type: none"> • 访问后、积极跟进的方法 • 发生异议时协议时的对应方法 <p>~ 终了、填写「行动计划书」 ~</p>

讲师介绍



吕春兰 讲师 思康博企业管理咨询（上海）有限公司 顾问讲师

厦门大学理学学士，上海交大EMBA毕业。

获得美国Training House管理能力发展系统(MAP-EXCEL)专业讲师认证。并且是Marketplace企业经营决策模拟系列课程授证讲师。

具备20年市场销售部人员管理和10年培训咨询经验的职业培训师。自1991年开始她就带领并管理市场销售部人员团队，历经六个行业六个城市工作生活以及自主创业，管理过60多人的市场销售部人员团队并曾担任总经理。擅长的领域为「沟通技巧研修」「交涉技巧」「客户导向的沟通研修」，在销售育成，管理职育成领域。

咨询



思康博企业管理咨询(上海)有限公司

上海市浦东新区陆家嘴环路1000号 恒生银行大厦7楼

严丽 (Yan Li) +86-21-6841-3001

曾晨 (Zeng Chen) +86-21-6841-3005

cbs@cicombrains.com

<https://www.cicombrains.com/shanghai/>

Copyright(C) 2020 Cicom Brains (Shanghai) Co., Ltd. All Rights Reserved.