**大客户销售项目运作与管理**

【时间地点】 2016年5月26-27日北京 5月23-24日上海 5月19-20日深圳

8月25-26日北京 8月29-30日上海 8月22-23日深圳

【参加对象】从事销售一线工作的客户经理、产品经理和销售管理经理、和HR经理

【授课方式】 讲师讲授 + 视频演绎 + 案例研讨 +角色扮演 + 讲师点评

【学习费用】 ￥3200元（含指定教材、证书、茶点、发票等）

【垂询热线】 021-31006787、0755-61280006、010-51299910

【电子邮箱】 jsqyxuxin@vip163.com

【QQ/微信】 320588808 手机：18917870808 许先生

销售是将企业的产品变成客户需要的商品过程，销售牵引企业发展是企业发展壮大的第一生产力，企业通过销售能力提升不断地满足日益变化的客户需求，协调企业内部各个组织的能力和协调发展。本课程是同时满足顾问式销售运作人员与销售团队管理人员能力提升的课程，在照顾共性的基础上，同时考虑企业具体的业务需求，比如，销售经理与销售团队管理者共同之处在于要达成企业销售目标，而销售经理要完成自己的销售任务同时要拓展更多的客户；而销售团队管理者要通过销售团队完成企业的销售目标，同时通过“选”“育”“用”“留”手段完成销售团队的建设、培养和壮大，从而提高企业整体销售绩效，牵引公司不断壮大和发展。

**【课程大纲】：**

**一、销售管理者角色定位和转身（概念与案例分析结合）**

销售管理者角色职责

* SALES模型
* 销售项目的领导者(SPD)
* 客户关系平台的建立和维护者(AR)
* 全流程交易质量的责任者(LTC)
* 客户群规划的制定和执行 (ES)

什么是销售项目

背景故事：猎虎的故事

项目与顾问式销售项目

* 项目三大特性
* 顾问式销售项目的三大特性
* 项目于顾问式销售项目之间关系

典型案例：

顾问式销售项目四大关键要素

顾问式销售项目木桶

* 客户关系
* 解决方案
* 商务融资
* 服务交付

**二、顾问式销售项目运作与管理循环 （概念，案例分析与工作模拟实战结合）**

顾问式销售项目引导（录像）

* 客户拜访
* 需求把握
* 产品介绍
* 技术澄清
* 达成协议
* 顾问式销售项目启动（录像）
* 顾问式销售项目计划（SMART）
* 顾问式销售项目实施（5W2H）
* 顾问式销售项目监控
* 顾问式销售项目收尾

**三、顾问式销售项目运作 （概念，案例分析与工作模拟实战结合）**

* 项目立项SWOT分析/练习波士顿矩阵
* 信息收集
* 自身与友商分析
* 客户分析/决策链分析/决策模式分析/客户关系评估

**四、 顾问式销售项目实施与监控（概念，案例分析与工作模拟实战结合）**

* 销售项目实施阶段的团队建设技巧
* 销售项目实施阶段的冲突处理技巧
* 销售项目实施阶段的项目合同管理
* 销售项目成功案例：项目背景分析与项目运作范例分析

**五、 顾问式销售项目模拟实战演练（概念，案例分析结合）**

* 销售项目模拟实战指引
* 项目背景材料分析
* 项目运作过程演练
* 项目结尾分析点评

**六、如何洞悉客户心理活动（概念，案例分析结合）**

* 有效沟通练习
* 客户信念、价值观、规条识别
* 人的性格分类和评估测试问卷
* 判断客户的行为风格
* 内感官定义与判断方法
* 洞悉客户心理体验活动

**七、总结：（课程总结、学员寄语、行动计划）**

* 小组研讨：顾问式销售项目成功方法总结？
* 小组研讨：顾问式销售项目失败原因分析？
* 课程总结

讲师介绍

**George老师：**

**企业 “倍速能力”营销系统解决方案实战第一人**

**原华为公司西北片区产品行销总监**

**华为大学全球营销课程优秀设计师和金牌讲师**

George老师1987年毕业于兰州交通大学通信专业获工学学士学位。在企业工作超过25年。曾在国内彩电整机厂工作，成为国内第一批彩电国产化设计师，积累了丰富的IT企业整机设计经验，曾经设计21”彩电机芯创造当年销售业绩突破1亿元业绩。1992年在铁道部第一设计院工作，负责国家铁路网、兰新铁路线、京九铁路、包兰铁路设计、项目管理和施工监理工作。积累了国家级铁路通信网项目设计、项目实施和管理能力。1998年加入华为公司，15年间见证了公司成长为世界著名企业的过程。曾负责过解决方案销售、市场投标部门组建、网络营销部门工作。曾在公司西北片区负责三省的销售和品牌拓展工作，带领团队用一年的时间，超额完成1.2亿销售任务，拿下格局性的全省网络改造项目，使代表外的销售业绩由公司排名最末上升进前10名。在华为大学任教期间，作为公司高级营销课程总设计师—George老师带领解决方案顾问、销售管理专家、研发专家、服务顾问、收集全球项目运作成败案例，系统总结了市场拓展15年来的宝贵实战经验和教训历时半年多时间，开发公司级战略营销课程。George老师培养了1000多名一线销售高级客户经理和产品经理。作为HR专家组成员参加华为CRM咨询项目，负责CRM项目中销售流程全球招标项目评标和项目实施顾问工作。

**【服务客户】：**

中国移动、上海电信、中国网通、朗讯科技、东方通信、浙大网络、八方电信、五矿金网、信雅达、雄震集团、3721青岛雷迅、佳杰科技、IBM、EPSON、鸿海精密、北电网络、日月欣、中陵电子、圣立科技、技嘉科技、科林研发、联测科技、深圳宇顺、长城电脑、中国移动集团总公司、中国联通集团总公司、广东移动、广东电信、浙江移动、湖北网通、江苏电信、安徽电信、武汉电信、安徽联通、河北联通、北京网通、甘肃电信、青海电信、宁夏电信、华为软件公司、华为终端公司、深信服科技公司、中国科技大学、北京大学民营经济研究院、富士通软件公司、西科微波、四川石油、招商银行、建设银行、中国银行、云海通信、卓越经理人、博斐逊、德为咨询等企业。