

# 新客户开发与销售业绩提升

上海 5 月 13 日

上海 7 月 8 日

上海 9 月 17 日

演讲语言：中文 Language: Chinese

标准价格 Standard Price: 2600RMB/person

定价含增值税、活动全程参与（9:00-17:00）、会议资料、午餐、茶歇；不包含晚餐和住宿

## 课程目标 Benefits

掌握新客户开发的精髓和技巧

学会运用新客户开发提升产品的销售业绩

## 课程大纲 Agenda

需要明白的一件事

课前调查与模拟拜访

新客户开发的全流程

### 1、划定潜在客户范围

划定依据

挖掘客户的一般方法

### 2、收集资料建立客户数据库

数据库的一般内容

数据库的珍贵内容

资料收集途径

客户评估与分类管理

### 3、联络客户 完善数据库

做好拜访前的准备工作

改善与客户的沟通效果

团队沟通的要领

一句话打动客户

颠覆传统的时间分配模式

### 4、感动客户 变上帝为朋友

### 5、满足需求 变潜在客户为忠诚客户

销售效果不佳的原因

客户理性需求分析

客户情感需求分析

客户的恐惧

优点只有一个

销售卖什么

### 6、如何博得新顾客的好感

### 7、如何赢得顾客信任

### 8、如何应对客户的异议与拒绝

异议与拒绝的本质

要知道客户为什么说“不”

应对说“不”的一般策略

异议的归类与针对性策略

价格异议的内涵与应对策略

### 9、提升销售业绩只需要三张表

### 10、销售拜访评价与总结

## 课程讲师 About the Speaker

### 严家明

管理学博士，毕业于复旦大学

企业惯性管理学派创始人

拥有 25 年的企业管理实战经验、营销管理实战经验、营销咨询与培训行业经验积累。曾先后任职于某纺织服装集团市场部总监、某大型机械加工企业总经理助理、总经理等职位。

主导及参与过众多管理咨询项目，内容涉及企业发展战略、营销管理与策划、激励体系设计、流程再造、私企股份化改造、管理规范与运营体系的构建、企业文化建设等。咨询服务过的企业包括宝钢集团、伊藤忠丸红、沪东重机、龙头股份、上海烟草等近二十家企业。

**主讲的课程：**销售人员的素质与销售技巧，顾问式销售技巧训练，如何建设、管理、激励销售队伍，赢在忠诚，做高效管理者的六大技巧，企业制度建设与规范化管理，管理层股权激励的原理与私企股权激励操作

**服务过的客户包括：**百度公司、联邦快递、爱立信、飞利浦、亨斯迈化工、中国电信、宝钢集团、华润集团、携程网、环迅电子、上海大祥集团、沪东重机、龙头股份等众多知名企业

## 报名方式

请打开网站：[www.ewisx.com](http://www.ewisx.com)，点击任一活动，于活动介绍页面底部提交报名信息；如有疑问，请联系课程顾问协助报名：[ewisx\\_com](http://ewisx_com)。



关注公众号：[ewisx](http://ewisx)



课程顾问：[ewisx\\_com](http://ewisx_com)