

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，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



课程顾问：[ewisx_com](http://ewisx.com)