

大客户管理技巧

业 务 流 程

业绩提升

大客户

- 1、企业的特别资产
- 2、决定企业胜败的核心因素之一
- 3、20%的客户带来80%的业绩

业务人员的能力

优秀业务员
的核心能力是什么？

如何筛选大客户？

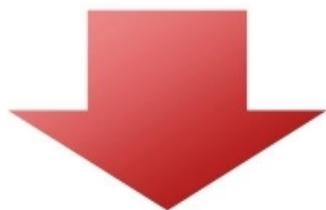
思考的几个问题：

- 1、谁是我们的大客户？
- 2、我们的大客户在那里？
- 3、他们关心什么问题？
- 4、他们喜欢什么产品？
- 5、他们喜欢与什么样的人交流以及被服务？

... ..

客户为什么
要与我们合作？

我们具备什么？



• • • • •

营销原则

营销先赢心

做事先做人

发现需求

客户跟踪

分析

筛选客户

大客户销售流程

建立信任

维护

挖掘需求

方案制作展示、疏导和成交

筛选客户（客户分析）

(1) 收集资料

(2) 客户现状:

产品，规模，企业性质，客户群体，行业趋势，相关培训历史，行业所处位置等。

(3) 组织结构

决策层：董事长 总经理 股东

操作层：人力资源 财务 营销等部门

执行层：所参与项目的人

(4) 决策人的个人信息

年龄、学历、爱好、家乡、家庭情况 甚至喜欢看的书籍和常说的口头禅（看的书和常说的话往往可以了解一个人的价值观和他的思维模式）。

(5) 竞争对手分析：

作为大客户他会选几家培训公司做比较

- 哪几家公司
- 对手的优势与劣势
- 我们的优势在那里
- 我们赢他的核心关键在哪里

(6) 内部资源整合

- 大客户销售需要团队的合作
- 需要公司高层的支持
- 需要相关方面专家的支持与帮助

开 发

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/388104007143007001>