

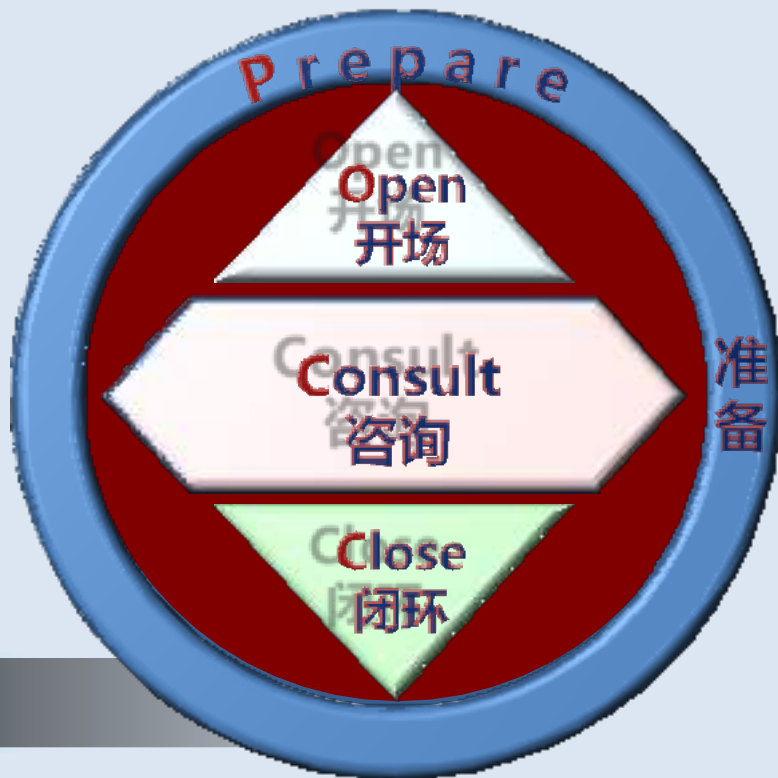
客户拜访技巧

CCM模型是每次和客户交流时的指引

CCM : Customer Communication Model

- 1.Prepare** 每个环节在交流前都要准备
- 2.Open** 开场白赢得客户的重视
- 3.Consult** 好的沟通结构和技巧创造价值
- 4.Close** 闭环时必须总结和争取承诺

把它培养成一个习惯！



准备

拜访客户前要准备必要的资料，清楚确定拜访的目的和拜访流程的管理，用自信和专业的态度与客户有效沟通

调研必要的背景资料

- 客户业务现状
- 客户行业信息
- 客户个人信息
- 目前项目情况
- 双方关系
- 产品，方案与其市场状况
- ...

确定拜访目的

- 问题&需求
- 预期的结果
- 想要获得的信息
- 建立关系
- 下一步
- ...

管理拜访流程

- 安排与确认（场地，人数，形式）
- 开场白
- 氛围
- 模拟客户可能的问题
- 时间
- ...

每次拜访前，您做准备了么？
准备了些什么？

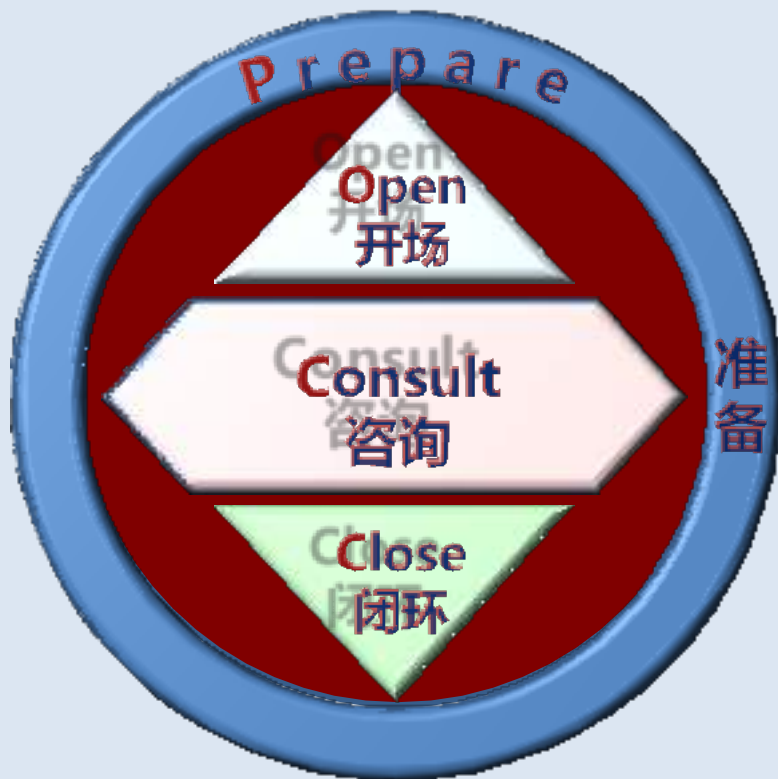
客户沟通前做好的准备是成功之要

PREPARE

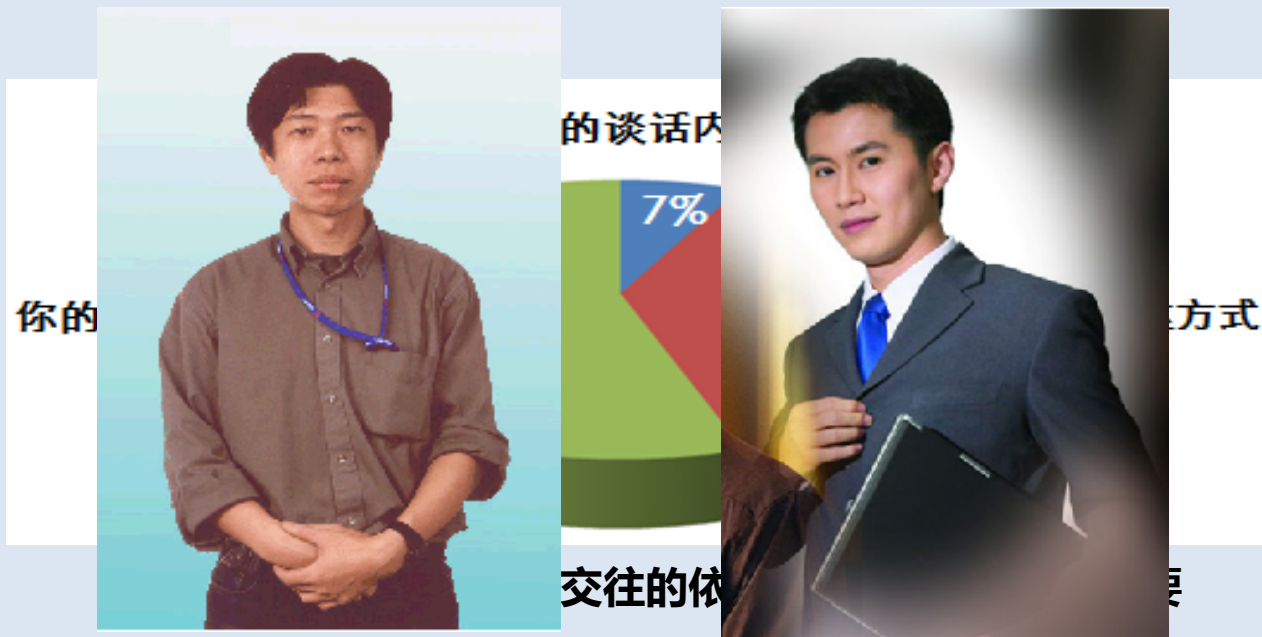
失败的准备就是准备失败！

“好运就是准备遇见机会”

- Madonna



开场白是留给人的第一印象！



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/866241024045010221>