

B2B 大客户销售管理与训战体系建设

课程时长：1 天

【课程背景】

作为销售管理者乃至企业负责人，你的销售团队是否也面临如下现象：

像无头苍蝇一样“瞎忙”，却总找不到可成交的有效销售商机

大项目手忙脚乱，不知道如何进行结构化项目分析和策略制定

销售拜访“随心所欲”，不知道如何循序渐进的获取客户信任

想赢得客户的认可与信任，却不知道如何做到“以客户为中心”

.....

同时，作为销售团队或业绩负责人，您是否也面临如下困惑：

为了实现销售目标，到底要为销售团队做什么？

为了提升销售团队战斗力，到底要怎么样赋能？

为了做好销售预测，到底有什么好方法和抓手？

如何把团队的优秀销售经验总结成可复制的销售流程？

.....

【课程特色】

本项目（训练课程）是基于世界级专业营销理论，并结合国内具体实际，以及本人华为大客户销售和管理的实践而开发。

【课程形式】

项目（训练课程）通过深入的销售场景剖析，深度的实战案例思考，系统的方法逻辑梳理，以及科学的模型和工具解析，让学员在充分思考和互动中学习体验。

【课程收获】

1. 帮助销售管理者高屋建瓴的构建销售管理思维和方法论
2. 帮助销售团队构建有效挖掘商机和洞察客户的认知/工具
3. 帮助销售团队打造有效商机/项目转化的结构化销售流程
4. 帮助销售管理者找到提升团队战斗力和业绩预算的抓手

【课程对象】

总经理、销售/营销总监等相关负责人、三年以上大客户销售

【课程大纲】

第一模块：绩效导向的销售管理模型/思维构建

- 一、B2B 销售管理与绩效模型构建
- 二、B2B 销售业绩持续增长模型解析
- 三、B2B 销售训战系统解决方案构建

第二模块：信任驱动的客户拜访流程

本篇目标：帮助销售团队打造赢得客户信任的结构化销售拜访流程

- 一、销售规划，拜访准备
- 二、深度探询，需求确认
- 三、价值塑造，优势呈现
- 四、合作经营，方案共创
- 五、获取承诺，总结确认
- 六、拜访评估，赢得信任

第三模块：策略驱动的商机管理流程

本篇目标：帮助销售团队打造系统/结构化大项目分析与策略制定流程

- 一、需求评估，目标确认
- 二、判断形势，评估商机

三、分析角色，掌握决策

四、分析需求，价值匹配

五、应对竞争，建立优势

六、配置资源，制定策略

【课程时间】

2023 年 12 月 14 日 9:00-16:30

【课程地址】

广州市天河区华夏路 32 号太平洋金融大厦

【课程价格】

原价：599 元/人

商会价：299 元/人

企业团报价：1200 元/5 人

柯亮

易迪思中国 金牌讲师



- 原华为中国区（第三大）办事处负责人
- 珠三角组长兼广东省政府关系代表
- 【向华为学-销售管理与训战体系建设】训战营导师
- 【向华为学-客户驱动的销售流程】训战营导师

【实战经验&专业背景】

- ◆ 行销管理咨询培训认证®版权人兼导师
- ◆ 销售罗盘®授权认证导师
- ◆ 领越®领导力授权认证导师
- ◆ PTT 国际专业讲师授权认证导师
- ◆ 中山大学（岭南学院）工商管理硕士 / MBA
- ◆ 曾先后负责华为深圳、东莞区域大客户销售与团队管理工作，主导拿下 1.2 亿销售订单，并带领区域 108 人的团队，实现 31% 的年业绩增长。
- ◆ 资深销售教练，超过 7000 人的销售培训经验和超过 600 人的销售辅导经验（5000+h）。

【部分服务客户】

华为技术、国家电网、中建科工、中国广电、中国移动、中国电信、中国建材、中国石化、中国烟草、中国电建、微创软件、富士施乐、三安光电、汉森电器、广州地铁、今日头条、中国人保、华夏人寿、大华科技、日立电梯、松下电器、海格通信、正大集团、长安汽车、港华燃气、上海农场、四方继保、优也科技、新济药业、昊阳集团、阿尔卑斯、天臣集团、长城证券、利富高塑料、索菲亚、探迹科技、富德生命、新南山控股、安费诺精密、混沌科创营、暨大科创营等。



关注易迪思，免费领取名师大咖课