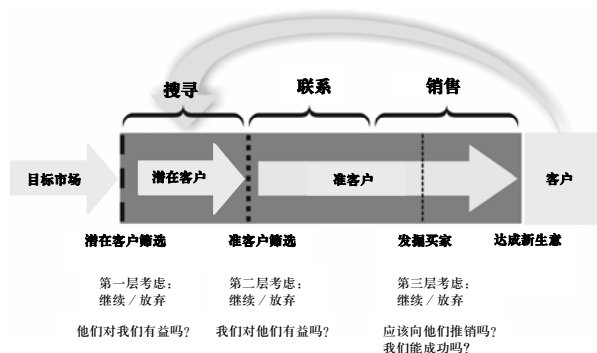




成功开拓客户的技巧：发掘商机，提高成效

在激烈的商业竞争中，专职销售人员决不能把时间浪费在漫无目的地搜寻新客户上。相反，他们要从一开始就做到有的放矢，快速、有效地发掘可能成为客户的人或组织。一个销售人员是否发掘出合适的客户，将决定他是否能最终赢得生意。**成功开拓客户的技巧 (CP)** 课程将向你的销售人员展示如何赢得生意，如何销售过程一开始就领先于竞争者。如果你的组织正为如何维持和提高现有的业务收入及市场份额而焦虑，**CP** 课程将为所有销售人员提供一种重要的工具，以成功地发掘商机、提高成效。

很多组织相信，开拓客户是一个“数字游戏”。人们常认为，开拓客户就和“把漏斗装满”一样，要把“销售漏斗”中的每个人都被看作是准客户，然后才进行筛选。销售人员往往花大量时间和精力，试图从 30 个准客户中做成一笔生意。**CP** 课程将向销售人员证明，他们并不需要这样做。与其把关注焦点放在如何寻找更多的潜在客户，把他们放在“漏斗”中，不如关注于如何找到更合适的潜在客户和更优质的准客户。这样做能使销售人员通过运用一个更有效率和效益的过程来改变 1：30 的成功率。



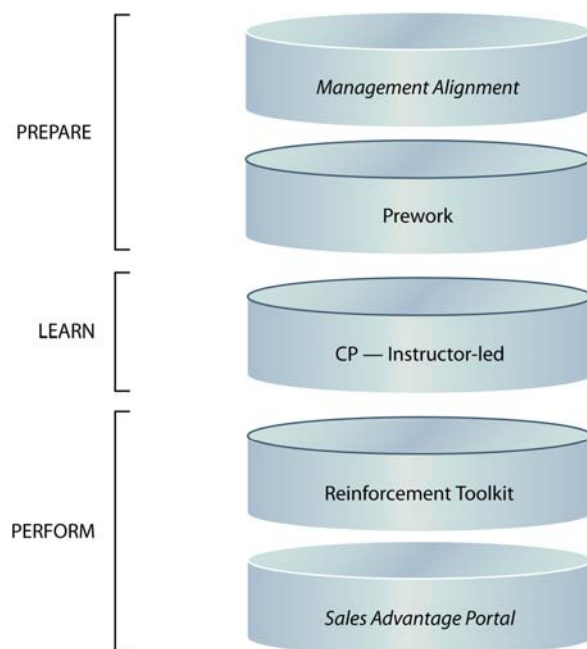
课程价值

通过 **CP** 课程培训，销售人员将能在整个销售过程的较早阶段，对准客户作出更好的“**继续/放弃**”决策。这有助于销售人员避免把大量客户联系成本，花在这些不能给组织带来收益的准客户身上。销售人员在参加 **CP** 课程后，将能选择那些最有可能成为优质准客户的人或组织，作为目标市场的潜在客户。

课程安排

CP 课程需要一天时间，它对如何与实际工作中的准客户打交道提出了实用的策略。把 **CP** 课程

分成两个半天进行，能使销售人员有时间消化和巩固已学的内容。我们强烈建议组织在参加 **CP** 课程时，也参与那些可自行选择的课程内容（*斜体字部分*）。这有助于学员创建一套综合性的解决方案，以提高销售业绩。



CP 课程将由 **Wilson Learning** 的讲师或组织内部专家授课，课程将为学员提供：

- 一套高效率、高效益的，条理清晰的客户开拓过程
- 在课堂上运用所学知识，模拟实际工作情况进行练习的机会

CP 课程包括以下四个完整的学习单元：

学习成果

单元要点:	学员收获:
开拓客户的挑战 揭开开拓客户这一过程的神秘面纱，学习如何计算“漏斗比率”（潜在客户成为准客户的比率）。学习通过采用一个高效的搜寻客户过程——寻找他们对我们有益、我们也对他们有益的客户——来提高“漏斗比率”。	能客观地看待开拓客户这一问题，并把关注焦点放在如何更有效地寻找优质准客户上。
搜寻优质准客户 学习如何确立客户搜寻的标准，以及如何利用搜索引擎来寻找对我们有益的潜在客户。学习通过把公司的独有价值和潜在客户可识别的业务问题相联系，来确定我们是否对他们有益。学习如何获得客户推荐，以及如何利用人际网络。	能利用互联网来搜寻优质准客户，并通过调查确定对我们提供的服务或产品真正感兴趣的准客户。
联系优质准客户 学习如何利用调查和联系客户两种方法，来争取与恰当人选会面的机会。学习如何在具有开拓潜力的公司中确定最恰当的接触对象。学习构思有效的联系信息，用以联系优质准客户。学习如何进行马拉松式的联系活动。	能培养和发展一定的技巧，以在具有开拓潜力的公司中，取得与恰当人选会面的机会。
自我激发 学习利用“ 停止/挑战/对焦 ”模式管理自我谈话过程。讨论最有效的开拓客户方法，并利用一个工具制定行动计划。	能够拓展进行自我激发的能力，以保持开拓客户的积极性，并在工作中运用最有效的开拓客户方法。

提升绩效

在课程培训期间，如果学员可以上网，就可以利用他们自己的局域网或订购的商业信息，在课堂上进行运用练习。

成功开拓客户技巧计划书可在学员手册或网络资料链接中找到。这一工具能帮助销售人员在变化多端的实际销售工作中，运用在课堂上学到的条理清晰的客户开拓方法。

CP 课程可根据你所在组织的销售过程进行改编，这一工作可由组织内部专家进行，或由 **Wilson Learning** 的顾问提供支持。

组织中的销售管理人员对销售人员进行辅导，对学员强化和有效地运用 **CP** 课程内容来说，是非常必要的。**Wilson Learning** 的讲师可为学员提供辅导，这一部分内容可供组织自行选择，但我们强烈推荐学员参加。讲师将着眼于学员在 **CP** 课程中学到的具体技巧来辅导学员。此外，**Wilson Learning** 提供的其他课程，如**灯塔辅导**（网络学习）和销售绩效管理（课堂学习）中，也有关于辅导技巧的内容。

衡量绩效

组织现行的销售工作报告系统，能衡量本课程

给组织带来的影响。在有关“销售漏斗”报告中，从“潜在客户”到“赢得生意”的成功率的提高，能显示出销售人员在积极争取客户时，选择了更优质的准客户。另外，组织也可以选择由 **Wilson Learning** 提供咨询，共同确定能最准确、最公正的方法来衡量本课程的影响，并与你们的销售管理人员合作，确定其他的影响因素。**Wilson Learning** 提供这一服务的宗旨在于，确保组织采用了公正、可信的方法来衡量 **CP** 课程带来的影响。

评估成果

在大部分情况下，**Wilson Learning** 将协助你的组织评估学员初期的行为变化和取得的业绩。确认 **CP** 课程是否能为你们带来期望中的效果，是我们共同的心愿。我们将尽心尽力，帮助你的组织取得成功。同时，我们也会与你们紧密合作，建立一套评估系统，以勉励那些积极有益的变化，并维持学员继续实践课程内容的动力。

和 Wilson Learning 的其他课程一样，CP 课程可根据你所在组织的销售环境和业务重心进行调整，提供客户定制服务，从而与你们的销售过程整合为一体。