

July 1st, 2020

ONLINE FREE TASTER SESSION
FOR SALES & TRAINING PROFESSIONALS
SHANGHAI

大客户销售的策略与方法

营销是企业经营管理的关键环节，也是企业发展的核心命脉。而大客户作为企业生存与发展的重要资源，成为了企业间竞争的主战场。在VUCA冲击下的今天，漫长的销售过程，复杂的人际关系，不可控的竞争对手，纠缠不清的利益分配……，都使得大客户销售越来越难。因此，看清客户的需求与情境，如何用简单明了的方法和工具推进销售进程，如何用正确的策略与思路应对销售过程中的变化尤为重要。

本次分享课旨在为学员提供一些大客户销售行之有效的方法和工具，从而帮助学员更好地推进销售流程，提高大客户销售的成功率。诚挚邀请您加入我们的线上分享沙龙。

活动议程：

1. 大客户销售的基本流程
2. 看清客户需求、痛点的方法
—掌握客户业务需求、组织需求的个人人际需求
3. 在客户内部进行立体化销售
4. 如何应对变化中的销售—用好影响因素
5. 两天完整版课程介绍
6. 问答环节



日期
July 1st, 2020

时间
10:00 - 11:30

讲师
James Huang 黄炎
Trainer & Facilitator

语言
中文

线上平台
Zoom 会议

会议链接将在收到您的报名信息后发送到您的注册邮箱。



活动联系

Sherry Su / Sherry.su@clarkmorgan.com
021 - 5292 0662

TRAINER & COACH

James Huang 黄炎



Nationality: Chinese
Language: Mandarin

- Mercuri International 认证高级培训顾问
- Achieveglobal 认证资深培训师，全能型Master Trainer
- MBTI国际认证讲师、施测师、教练
- TKI国际认证讲师
- Belbin团队角色国际认证讲师
- 情境领导力授权讲师
- 德国培训公司MTI认证国际顾问
- 英国培训公司MDS认证高级培训师
- DDI认证FSW领导力培训师
- ICF认证教练ACC
- 中国科学院心理研究所研究生-心理学人力资源应用专业

经过十多年跨国公司营销和管理的历练，黄老师于1996年受邀加入瑞典麦古利国际(Mercuri International)培训咨询公司，完成了从职业经理到职业培训师的转换，成为中国第一代实战型职业培训师。主要为客户提供领导力、销售队伍管理和营销技能的培训以及相关的培训咨询服务。之后在1998年加入了全球最大的通用技能培训公司--美国智越咨询公司(Achieveglobal)，负责领导技能，管理技巧，团队建设和销售队伍领导力等方面的培训和咨询服务，是该公司在大陆唯一的全能型Master Trainer。经过十八年2000多天丰富的培训实践和进行多领域、多行业的培训，黄老师积累了广博并且深厚的领导力、管理和销售方面的知识和经验，将先进的营销和领导力理念和方法传递给中国各行各业的客户，帮助客户学员不仅从改变自己行为到提升绩效，同时建立与国际先进管理模式接轨的综合能力。

专业的能力、先进的模式与实用方法的结合，使黄老师在客户中有着非常好的口碑和影响力。与此同时，黄老师结合中国企业的实际情况和自身积累的丰富培训经验，专门开发了多门高实效的培训课程，例如：《领导解决问题》，《绩效倍增的销售教练领导力》，《快速开发培训课件七步骤》，《领导变革和创新》，《双赢商务谈判》，《提升跨部门协作的横向领导力》，《大客户顾问式销售》等。

黄老师从2005年开始提供教练服务，是ICF认证专业教练，为客户的核心人才和高管提供发展和成长的教练服务。

自2008年开始黄老师启动中国培训师发展项目，致力于培训企业内训师和帮助客户开发内部培训课程

TRAINER & COACH

James Huang 黄炎

Core Training

教练型领导力系列，高情商领导力
领导解决问题，领导变革，引领创新
中高层领导力和管理技能全面提升
高绩效团队领导力
培训培训师系列
双赢谈判
销售谈判、大客户销售与管理、顾问式销售技巧系列
提升影响力的跨部门协作
横向领导力
管理变革
结果导向的引导力 - 从团队合作到领导力开发
U型领导力
项目团队的敏捷领导力，项目管理领导力



Strength

真正的领导力，教练型领导力，领导变革，领导创新，专业培训师培训、中层管理者技能提升、心理学在管理中的应用，专业演讲技巧、高效会议管理技巧、双赢商务谈判，大客户战略营销、解决方案的销售、销售队伍的业绩管理和人员管理，领导技巧的培训、问题分析和解决、职场中满足心理需求的沟通技巧，高情商领导力，情绪和压力管理等

Training Style

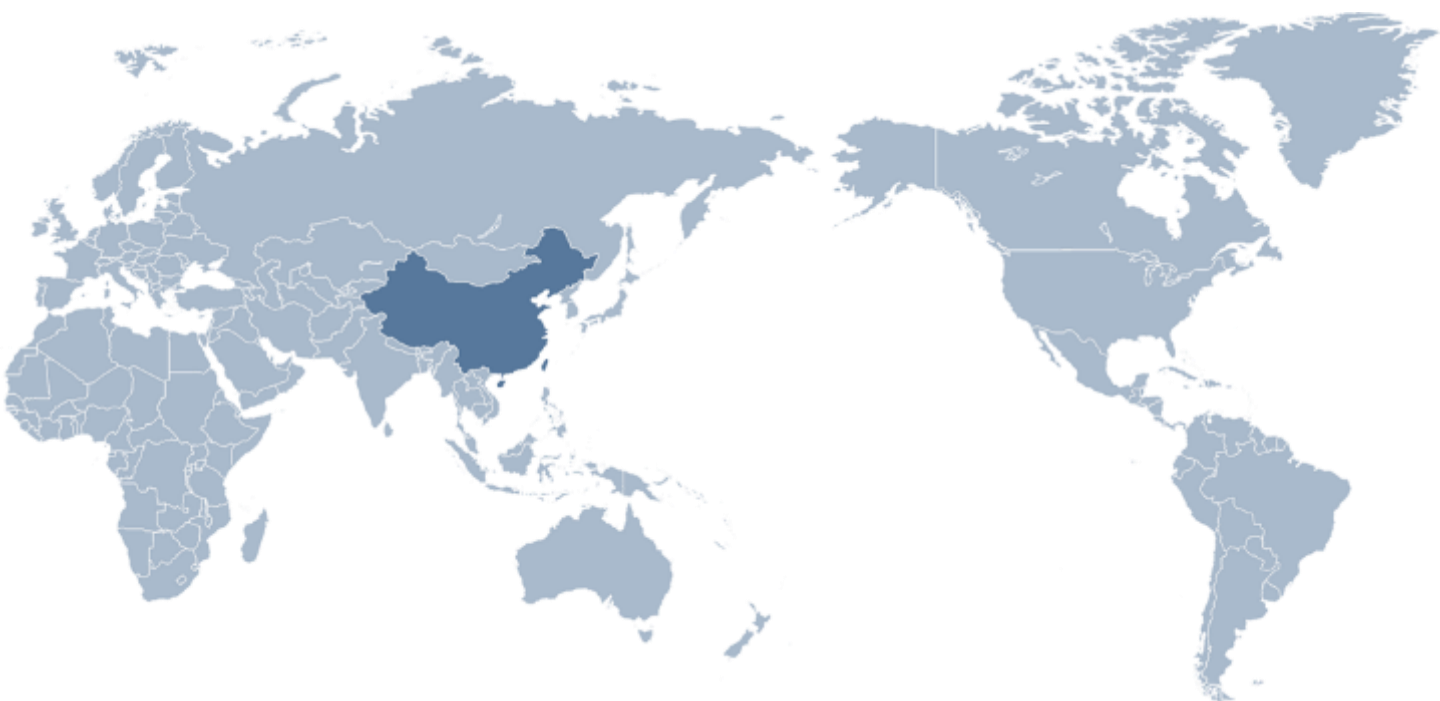
逻辑严谨，条理清晰，幽默风趣，控场稳定；这源于黄老师丰富的培训经验和广博的知识底蕴，形成他魅力独特的培训风格。

James Huang's Clients

SAP中国，美国通用半导体，三星电子，三星中国，诺基亚，惠普（中国），思科（中国），摩托罗拉，飞利浦（中国），联想，方正，神州数码，中国电信，中国网通，深圳华为，上海电信，北京移动，UT斯达康，中航信，山东联通，Diebold, Panduit, Allied Telesis, 尚阳科技，思特奇，立信，Eleoteq, 彭思特，爱普生, RAINBOW Technologies, 高伟达，盈科信息技术，上海大唐移动，中航信，航天信息，爱立信，曙光等

辉瑞，阿斯利康，安万特，美中互利，巴斯德，美敦力, GE Healthcare, 诺华，St. Jude, 博福，拜尔医药，默沙东，福泰制药，山谷蓝，日本第一制药，武田制药，安斯泰来制药，葛兰素史克，诺和诺德，富泰医药，巴德，昆河医疗设备，费森尤斯卡比，卫材医药，Zimmer, 科园，巴德器械

欧司朗，三菱电机，三菱重工，三井物产



ClarkMorgan Limited

800-820-5501 (Toll Free - China)

www.clarkmorgan.com
admin@clarkmorgan.com

Shanghai Office (Headquarters)

Room 2- R04, Floor 2, SOHO Donghai Plaza, No 299 Tong Ren Road, Jingan District, Shanghai, 200041
上海市静安区铜仁路299号,SOHO东海广场二楼2-R04 室, 200041

Phone: +86 21 5403 5500

Beijing Office

Room 2301-2363, TaiKang Financial Tower, No. 38 East Third Ring Road, Chaoyang district, Beijing, 100026
北京市朝阳区东三环北路38号泰康金融大厦2301-2363

Phone: +86 10 8446 7487

Hong Kong Office

Room 2103, Tung Chiu Commercial Centre 193 Lockhart Road, Wan Chai, Hong Kong

Phone: +852 3511 9047

Bangkok Office

725 Metropolis Building, Level 20, Sukhumvit Road, Klongtan Nuea, Watthana, Bangkok 10110

725 อาคารเมโทรโพลิส
ชั้น 20 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองตันเหนือ
เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110

Phone: +66 63 937 1713