

基于招投标的

集团客户开发、维护与突破

中国教育电视台、搜狐职场一言堂 主讲人 陈伟

课程成就：

搜狐网拍摄为中国首个专题视频节目《中标必过 81 道关》；

中国移动集团选择为集团客户投标营销多轮复训；

中国人保健康集团作为全系统推广应用课程；

为中核集团、中国邮政集团、中国北车集团、中国联通集团、中国航天集团、中外运长航集团、中海油集团等顶级企业首选品牌课程。

培训成果：

陈伟老师培训的最大特点是将现场培训成果固化，形成客户在投标时可长期使用的管理制度和投标工具，一次培训，长期受益。

- 1、识破人心的五行与五心
- 2、集团客户的 5 种突破方法详解
- 3、客户关系突破的 3 个经典案例

课程目标：

在营销的招投标时代，掌握集团客户营销过程中客户心理，客户关系的开发、推进和突破的方法与智谋，以快速提升中标率，获得倍增业绩！

听课对象：

公司营销团队及招投标相关人员。

培训成果（制度和工具）：

陈伟老师培训的最大特点是**将现场培训成果固化**，**培训结束后形成客户在投标时可长期使用**的管理制度和投标工具，一次培训，长期受益。

培训时间：二天（每天六小时，计 12 小时）

培训方式：

充分体现实战实用实效的原则，老师主讲与学员配合互动相结合。具体方式包括：

1、 分组 PK；2、 小组讨论；3、 现场问答；4、 案例分析；5、 摹拟演练等。

课程大纲

模块	授课要点	案例与演练	时间 (小时)
第一章 招投标时代客户关系特点	壹、 大客户营销进入招投标时代 贰、 客户定标受到法律约束 参、 项目权力分散化 四、 政企客户不同特点	招投标背景资料分析	1.5
第二章 客户内部结构与心理	孙子兵法说：知己知彼，百战不殆。 壹、 客户内部结构图 贰、 三层次两条线构成关系网 参、 关键岗位关键人 四、 把握客户不同层级的心理 1、 决策层的心理 2、 管理层的心理 3、 执行层的心理 伍、 演练：现场归纳客户三层次的心理类型	案例分析：国家 Z 部委的客户关系案例介绍。	1.5
第三章	壹、 识破人心：五行与五心 爱、善、良、贪、色	共同分析应对措施。	

客户关系 维护与突 破要诀	式、 三交秘诀 交往、交情、交心 参、 平常关系维护的原则 四、 投标期间维护的原则	投标期间关 系维护的案 例	3
第四章 客户关系 突破五种 方法	壹、 穷追不舍法 贰、 从长计议法 参、 曲线救国法 四、 共同爱好法 伍、 帮助提高法	各举一个案 例 进 行 分 析， 赏案例分享	3
第五章 客户关系 危机处理 方式	壹、 接触不到决策层怎么办？ 贰、 只有一条线认可怎么办？ 参、 客户不信任怎么办？ 四、 客户帮对手怎么办？	一一总结应 对措施，形 成实用工 具。	2
第 六 章 培训总结 与行动计 划	一.每个学员用两句话概括本次培训的收 获，由小组汇总。 二.每个学员现场制订 531 课后行动计 划，包括： 1、本次学习五个方面的主要收获； 2、近期要做到的三项改进措施； 3、列出立刻采取行动的首要突破口。	一．评选本 次培训最优 学员 二．评选本 次实战训练 中标小组。 三．颁奖。	1

附：培训前的相关准备

- 1、做一个条幅，内容：某某公司《中标才是硬道理》实战培训班
- 2、投影仪、音响及麦克
- 3、每位学员的水牌
- 4、可粘贴的小笑脸或五角星（不少于 100 个）
- 5、白板和白板笔
- 6、带粘胶的小方纸，大白纸
- 7、按 6-8 人组的方式排好八字型座位（鱼脊型）
- 8、作奖品用的小礼品和证书