

---

# C139 营销模型：大项目销售—如何预测发展趋势

## 【课程背景】

“你有多大把握拿下这个单子？”

“现在这个单子处于什么状态？”

“这个项目现在最主要的问题是什么？”

“哪些项目在朝签单的方向前进，哪些在远离？”

首席销售官在审查公司销售项目进展时，经常会提出这样的问题。为了提升销售成功率，首席销售官不惜重金竞相安排顶级的销售技能培训课程，销售经理也掌握了越来越多的销售和客户服务技能。但是，当首席销售官向销售经理发出上述疑问时，却发现后者的回答带有强烈的个人色彩，有的客观务实，有的夸大其词，有的过分消极，还有的模棱两可。自然，这让首席销售官难以有效预判公司的销售目标达成情况，也就无法科学的调配销售资源和安排工作重点。

迄今为止，全球的首席销售官们仍然找不到可靠的管理工具来判断项目的控单程度和

公司赢单的可能性。当今的销售理论，大都集中在销售技能和营销管理领域。20 世纪末，尼尔·雷克汉姆（Neil Rackham）推出 SPIN 销售方法，革命性地突破和完善了大订单领域的销售技巧。遗憾的是，虽然越来越多的销售人员开始掌握和运用这些技巧，但他们仍然无从得知公司对具体项目的控制力度——也就是某个具体项目的成功率。显然，过去那些经典的理论并不能帮助销售人员和销售主管对项目走向做出可靠的预测和判断。

为了解决这个难题，我们对金融、电信、能源、交通、医疗、政府、企业等 18 个行业

866 个大型销售项目的项目进度和结果进行了历时 6 年的跟踪和统计分析。分析结果表明，

大型销售项目的进度走向有明显的规律可循。

## 【授课时长】

1 天

## 【课程收益】

1. 了解 C139 模型背景历史及原理；
2. 了解掌握 9C、3F、1W 特征及运用要点；
3. 了解掌握 C 内情教练在不同阶段指导实战的意义与要点；

- 
4. 熟练掌握赢单区、输单区及抖动区特质及分析要点，提高控单的判断力；
  5. 熟练掌握销售团队控单定量技术，合理调配各方资源，实现全局战果的最大化；
  6. 学会利用 C139 模型指导实战，大幅度提升项目攻坚和扭转战局能力；
  7. 通过 C139 模型指导代理商科学利用各种资源，快速辨别项目真实性，迅速提升项目赢单率。
  8. 了解掌握初级线人和二级线人及向导发展的意义与实施要点；

### 【授课对象】

工业自动化、电气自动化、仪器仪表、电子电器、工程机械、机械制造、建筑工程、工业原材料、化工涂料、汽车客车、中央空调、暖通设备、电梯、钢铁、环保科技、IT 设备、新能源、高新技术等行业销售人员。

### 【课程特色】

讲授互动、销售游戏、视频观摩、角色演练、小组研讨、案例分享、课堂练习、规律总结、难点答疑。

### 【课程大纲】

开场白：从欧美日企业如何控单谈起……

#### 第一单元 如何建立你的内线？

1. 将来的内线
    - ① 越早建立内线越好
    - ② 小心建立多条内线
    - ③ 内线选择的 4 点标准
  2. 线人——从认识到发展
- ◇案例分享：胖嫂的故事
- ① 信息调查的重要性
  - ② 发展初级线人要点
  - ③ 发展二级线人要点
  - ④ 发展教练/向导要点

#### 第二单元 C139 模型详解

1. 什么是 C139 模型
  2. 9 个必清事项
- ◇工具：9Clear 输赢单统计图
3. 3 个趋赢力标杆
- ◇工具：3First 输赢单统计图
4. 1 个决定力指标
- ◇工具：1W 输赢单统计图
5. C——来自教练的评分

#### 第三单元 如何完成 C139 各项指标

- 
1. 项目销售 8 个流程 & 项目采购 8 个流程关键节点
  2. 成功的销售会谈
  3. 客户组织中各人员的角色定位
  4. 外部资源的整合
  5. 各参与者 SWOT 分析
  6. 影响项目的 8 项关键成功因素
  7. 如何赢取 3F

#### **第四单元 用 C139 值判断大项目控单力**

1. 赢单区、输单区及抖动区特质

◇工具：C139 值对应的赢单率统计

◇工具：订单结果与 C139 值对应堆积图

◇案例：扭转乾坤

成单区—— $C139 \geq 1W1F6C$  协助销售成单率——90%

失单区—— $C139 \leq 0W2F6C$  协助销售成单率——20%

抖动区—— $0W2F7C \sim 1W1F5C$  协助销售成单率——10%

◇工具练习：利用项目控单力地图测评现有项目进展情况

#### **第五单元 用 C139 模型指导代理商管理**

1. 代理商合作的 3 个原则
2. 代理商项目支持的 2 个标准
3. 代理商项目干预的 3 个目的