

# 项目型销售与流程管理

课程目标：

- 1、 建立以客户为导向、以订单为中心的销售管理思路
- 2、 提高客户项目推进的成功率和可管理性
- 3、 提高销售管理效率

课程大纲：

## 一、认识工业品行业

## 二、工业品项目型销售的定义及基本特征

### 1、定义

### 2、基本特征

## 三、当前销售管理中我们遇到的困惑

## 四、工业品项目型销售与流程管理系统

## (一) 客户内部采购流程的分析

- 1、发现问题，提出需求
- 2、研究可行性，确定预算
- 3、项目立项，组建采购小组
- 4、建立采购标准
- 5、招标，初步筛选
- 6、确定首选供应商
- 7、商务谈判
- 8、签约

## (二) 项目型销售推进流程分析

### ■ 里程碑和成功标准

- 1、 客户规划与电话邀约 (10%)
  - 1)具体工作内容
  - 2)本阶段成功标准
  - 3)行动技巧
  - 4)工具表单
- 2、 客户拜访与初步调研 (20%)

1)具体工作内容

2)本阶段成功标准

3)行动技巧

4)工具表单

3、提交初步方案（25%）

1)具体工作内容

2)本阶段成功标准

3)行动技巧

4)工具表单

4、方案演示与技术交流（30%）

1)具体工作内容

2)本阶段成功标准

3)行动技巧

4)工具表单

5、需求分析与正式方案设计（50%）

1)具体工作内容

2)本阶段成功标准

3)行动技巧

4)工具表单

6、项目评估 (75%)

1)具体工作内容

2)本阶段成功标准

3)行动技巧

4)工具表单

7、商务谈判 (90%)

1)具体工作内容

2)本阶段成功标准

3)行动技巧

4)工具表单

8、签约成交 (100%)

1)具体工作内容

2)本阶段成功标准

3)行动技巧

4)工具表单

### (三) 销售漏斗法在项目性销售流程管理的具体应用

- 1、对单个销售项目进度的把握
- 2、对企业整体销售的把握和预测
- 3、对企业销售异常的把握
- 4、对业务员销售工作评估