

# 政企大客户销售技巧

基于政企大客户销售中“高层领导突破难+过程透明控制难”的难题而专门设计：

政府营销必读：中国官场文化、官场规则和政商关系解读；

官场也是江湖，政府官员天天在想什么？干什么？

把控政绩诉求、控制风险并取得双赢，如何创造政府客户价值？

决策层突破是大客户销售能力的最高体现，是销售中最“要劲”的功夫！

决策层营销：挖掘高层真实需求，与决策层进行有效沟通；

客户高层喜欢与什么样的人打交道？如何交往高层领导？

如何培养教练，把客户关系做透明，从容突破和搞定决策层？

下楼式营销，双螺旋法则，掌控决策链，培训最高层。

.....

本课程基于以上问题的基础上，经过国内外顶级企业的实践经验和升华，形成了这门实践性很强的课程，不仅学到大客户操盘技能和经验，更重要的是举一反三迅速应用到实际工作上，不仅告诉你怎么干，还能告诉你复制的模式，这也就是很多人怎么从优秀到卓越、很多公司从强大到伟大的真谛和方法。

让你深深难忘、受益职场终生的一堂课，一定超乎你的想像！

## 课程特色：

**系统性：**本课程系统介绍了大客户销售以及客户决策层突破的方法论和实务环节，涵括企业大客户和战略大客户（政府背景），形成对各级大客户销售体系的系统覆盖，是本课程的差异化增值；

**严谨性：**严谨研发，百战归来再传承。实战派、总裁级讲师以大量的实战经验结合国内外企业先进的方法论，经过千锤百炼，原创研发了课程。

**针对性：**采用特色讲授、亲身实景案例、角色扮演等形式，突出实务操盘技巧和实战流程，强调学员心得交流及经验分享，非常适合于企业决策层和关键岗位执行层的借鉴和参考。

**稀缺性：**政企大客户销售与决策层公关有相当的神秘性和敏感性，要求你必须掌过印、操过盘，否则很难讲清楚，很难到达高水平；本课程全部来自一线原创，直击实务，解决实际问题。以极强的实战性和可操作性闻名培训界和企业界。

### **授课风格：**

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。课程研发针对企业实际,解决企业实操能力。采用五维特色讲授（讲、议、演、练、战），非常适合决策层和关键岗位执行层干部。

### **课程大纲：**

#### **第一篇：客户决策层 TOP 营销**

解决四大传统难题：客户高层难找；客户高层难约；客户高层难见；客户高层难搞定。

高层客户天天在想什么？干什么？

如何同高层客户建立关系？建立什么样的关系？

如何交往高层核心领导？如何成为长期的朋友？

创造客户价值，真正建立起相互信任、彼此共赢的合作关系。

#### **第一单元、政府背景的国企大客户公关**

1、国企客户的官场文化与公关技巧

2、如何看待与处理政商关系是中国企业最大、最复杂的挑战之一

3、政府背景客户的核心利益和风险；

- 4、官场也是江湖，了解官场规则和官场禁忌；
- 5、政府客户的显形需求和隐性需求；
- 6、政府官员所遵守的原则和处理事情的方法；
- 7、企业如何同政府建立起相互信任、彼此共赢的合作关系；

## **第二单元：成为高层喜欢打交道的人：（专业人士+做好准备）**

- 1、高层愿意接触和接受什么样的人士
- 2、高层管理者希望来者详细了解自己的价值取向
- 3、了解公司的长期战略与愿景
- 4、对整个行业的了解，包括知道该行业中的主要企业有哪些
- 5、通晓行业术语，行业平均利润、市场情况及未来走势
- 6、了解行业，对公司的市场份额、竞争对手及客户群了如指掌

案例：客户关系建设层级案例：国图大战

## **第三单元：与客户高层的沟通管道和方式以及内容**

- 1、向决策层推介并对公司和销售产生好感
- 2、找出我司为客户带来的利益，说服关键人物
- 3、迅速制造与关键人物单独交流的机会，深入交谈
- 4、高层沟通要点：培训关键人物
  - A.目标：让其深入了解最重要的 2-3 项关键服务，标准是要能准确表达；
  - B.耐心：领导工作繁忙，考虑很多件事，往往听介绍时都明白，但转瞬即忘。培训成功需要 4-6 次,或者 15-20 个小时；要有极大的耐心反复宣讲。
  - C.决心：领导一般不愿意听枯燥的讲解，销售经常就放弃宣讲。事实上业主放弃我司的原因就是甲方没有真正了解我们。
  - D.信心：在甲方不愿意了解时，不应该放弃宣讲，而是告诉自己还没有找到方法，

要更努力找到最佳的途径，下定决心教会他!

案例：小客服 HOLD 住亿元大单

## 第二篇 政企大客户销售实战流程

项目信息/项目立项/项目追踪/培养教练/商务推动手段/关键人物突破/招标项目/后续工作

### 第一单元：项目信息阶段攻略：

- 1、项目信息获取渠道
- 2、项目信息处理流程
- 3、两大操作要点

### 第二单元：项目立项阶段攻略：

- 1、电话预约要领
- 2、初访大客户要领
- 3、准备：资料、着装、倾听、再预约、发现关键人

### 第三单元：项目追踪阶段攻略：

- 1、明确需求,提供最佳方案,真正创造客户价值
- 2、迅速明确决策层,执行层与影响层关系攻略
- 3、发现和突破关键人物要点

### 第四单元：培养教练攻略：

- 1、发现与培养教练,项目进展透明化
- 2、推动大客户关系发展的七种武器

### 第五单元：项目运作关键阶段攻略：

- 1、技术准备阶段

## 2、商务谈判阶段

### **第六单元：招标阶段攻略：**

- 1、运作甲方
- 2、招标专家组工作
- 3、公开议标

### **第七单元：后续工作要领：**

- 1、合同成立
- 2、后续服务

## **第三篇 大客户营销的市场培育**

市场份额才是硬道理。面对市场,长期的市场培育工作是创造良好市场环境的前提。应充分整合各种资源，不断培育和维护市场，反对短期行为是市场营销中重要的基石，其成效是市场考核的重要指标。通过持续的基础工作，使市场与客户更近距离了解公司，信赖公司，认同公司，积极推荐选用公司产品。

- 1、市场基础工作攻略；
- 2、政府公关攻略；
- 3、大客户团队攻略；
- 4、老客户攻略；