

## 政企大客户营销

### 【课程背景】

2016中国经济攻坚年。PPP新形势下，大客户来到3.0时代即“政企大客户时代”。何谓政企大客户？在中国，政府存在四种业态：职能部门、事业单位、行业协会、垄断央企，并称为“政企大客户”。新形势下，政企新领导如何沟通与交往？政企大客户关系如何建构？政企大项目订单如何搞定？您需要解决以下问题：

- “周期长、风险大、决策流程复杂、决策层亲自参与”的大客户四大特征；
- 政企大客户信息不足，工作量不饱满，不清楚播多少种子打多少粮食？
- 不知道如何接近政企大客户，不知道如何深度开发和经营客户？
- 公关能力不足，过程失控，结果一定失败-如何把大项目做透明？
- 起手式-绘图：绘不出决策链，客户关系做不进去，“人”和“事”如何管控？
- 。。。

本课程基于以上问题，实践性极强。不仅告诉您怎么干，还能告诉你复制的模式，这也就是很多公司从优秀到伟大的真谛和方法！

**让您深深难忘、受益职场终生的一堂课，一定超乎您的想像！**

### 【课程特色】

- ▲ 系统性：“全球首创，独一无二”，课程囊括政企大客户3.0销售全生命周期实务；
- ▲ 严谨性：总裁级导师源于大量的实战经验结合最先进的方法论，千锤百炼而成；
- ▲ 针对性：针对企业特点，采用特色讲授，注重实务，强调学员互动交流及分享；
- ▲ 实践性：直击操作实务，解决实操力，以极强的实战性和可操作性闻名企业界。

### 【课程对象】

企业总裁、销售总监、市场总监、运营总监、大客户销售、政企客户部等。

### 【课程内容】

#### 第一单元、国有背景的政企大客户公关

##### □ 政企大客户定义与特征：

- ◆ 国有背景的政企客户的核心利益和主要风险；
- ◆ 政商背景的官场规则和禁忌、显形和隐性需求；
- ◆ 政企客户领导截然不同的做人原则和处事方法；
- ◆ 政企客户关系的信任、共赢的政企生态圈打造；
- ◆ 视频案例：“新形势下的公关”

#### 第二单元、政企大客户公关实战流程

##### 1、政企客户信息与立项

- ◆ 信息获取:政府职能部门等8个渠道
- ◆ 政企大客户预约
- ◆ 初访政企大客户
- ◆ 政企大客户销售前功课准备
- ◆ 实战案例：三亲案例1

##### 2、政企项目追踪

- ◆ 先明确决策者真实需求,方案突出高层客户价值；
- ◆ 迅速明确决策链中决策层、执行层与影响层
- ◆ 沟通过程中发现关键人并确认
- ◆ 双线建立人脉，项目进展实现透明化
- ◆ 实战案例：三亲案例2

##### 3、项目运作关键

- ◆ 起手式-绘图：迅速明确决策层、执行层与影响层

- ◆ 第二式-教练：如何在客户组织内部发现和培养教练？
- ◆ 第三式-沟通：政企大客户如何高效开展电联面拜？
- ◆ 第四式-关键人：如何在沟通过程中发现决策关键人物？
- ◆ 第五式-层级营销：如何层级展开下楼式营销、双螺旋法则？
- ◆ 第六式-终极大杀：推动政企客户升级的“七种武器”。

#### ◆ 实战案例：三亲案例 3

### 4、成交与客户关系经营

- ◆ 招标阶段如何运作甲方
- ◆ 越来越难的专家组工作
- ◆ 成交后的客户关系发展
- ◆ 关于行业科研与学界攻略
- ◆ 实战案例：三亲案例 4

### 5、招标阶段

- ◆ 技术准备阶段要领
- ◆ 商务谈判阶段要领
- ◆ 招标阶段如何运作政企客户甲方
- ◆ 越来越难的招标专家组工作
- ◆ 市场培育与营销市场
- ◆ 实战案例：三亲案例 5