

销售项目管理之重大项目运作

[课时设计] 1-2 天

[课程背景]

现金流是一个公司的生命线，如何快速的把公司的产品推向市场，回流现金，产生利润，是一个公司的立身之本，销售项目的成功管理是所有公司正常运作的基础，销售项目管理包括从线索发现，线索管理到形成合同，以及最后的定、发、收、回的全流程动作。

一个公司的 80%收入来自于 20%的重大项目，重大项目的成功挖掘和管理对公司意义重大，如何保证重大项目的成功？是有一套系统的流程和科学的管理方法可以借鉴和学习的。

重大项目运作是以客户为中心，以解决客户问题为出发点，构建面向客户的跨部门团队，把公司的销售人员，客户经理，产品研发人员，交付，财务，商务等各职能部门组织起来，发现重大项目线索，并协同拿下重大项目。

目前中国企业销售项目管理困局：

1. 项目缺少前期的分析与策划，项目的整体策略没有真正落实到各个环节
2. 销售项目资源不到位，项目组形同虚设
3. 项目组成员选择不合适
4. 缺乏全流程端到端管理，团队没有形成合力
5. 不重视回款等环节，交付问题多，资金效率低
6. 项目不总结或者流于形式，对后续项目没能形成很好的借鉴

[课程定位]

本课程致力于分享业界标杆企业销售项目管理的经验方法，为企业提升业绩增长打下坚实基础。

[课程收益]

1. 研讨学习业界标杆企业重大销售项目的运作方法，理解销售项目管理对企业发展的战略意义和价值；
2. 讲解销售项目管理各阶段工作开展的主要内容和方法；
3. 引导学员结合企业现状思考如何提升销售项目管理方法。

[培训方式]

1. 方法案例讲授 + 学员个案现场提问、现场指导解决思路方案建议；
4. 培训期间，可设置茶歇，把脉企业商机管理流程、方法等核心问题，按照课程点对应讨论分析，让学员感受培训内容学了就会，会了能用，用了就有成效！

[参课对象]

分公司总经理、营销总监、大区经理、销售团队负责人、销售经理、营销经理等。

[课程大纲]

一、概述

1. 引言
2. 企业管理的本质是构建以客户为中心的价值创造体系
3. 销售项目管理关键活动
4. 项目管理在 LTC 项目运作流程的位置
5. 销售项目成功之魂

二、项目引导阶段

1. 项目引导-商机捕获
2. 项目引导-商机捕获的角色
3. 项目引导-关键点

三、项目启动阶段

1. 启动阶段
2. 启动-重大项目运作管理原则-分级、分类管理
3. 启动-定级要素
4. 启动-项目立项审批流程
5. 启动-项目策划
6. 启动-项目策划-信息收集
7. 启动-项目策划-目标确立
8. 启动-项目策划-目标确立原则
9. 启动-项目策划-要素分析
10. 启动-项目策划-要素分析-客户关系分析
11. 启动-项目策划-要素分析-客户关系分析
12. 启动-项目策划-要素分析-竞争分析
13. 启动-项目策划-策略输出
14. 启动-项目组任命
15. 启动-项目开工会

16. 启动阶段常见问题

四、项目计划阶段

1. 项目计划
2. 项目计划-任务大厦
3. 项目计划-WBS 样例
4. 项目计划-进度计划样例
5. 项目计划

五、项目实施监控阶段

1. 实施、监控阶段关键任务与输出
2. 项目实施管理
3. 项目实施
4. 项目监控
5. 项目监控-项目分析会
6. 项目实施与监控总结

六、项目收尾阶段

1. 收尾阶段关键任务与输出
2. 项目收尾

七、总结