

# 从市场到线索：销售体系商机发现

**[课时设计]** 1-2 天

**[课程背景]**

“兵者，国之大事，死生之地，存亡之道，不可不察也。”《孙子兵法》开宗明义这么写道。每笔生意像是一场与竞争对手的战斗，决定着企业的生死存亡。

如何能够先于对手发现商机，赢在起跑线？企业在大多数的时候如同游击队，销售人员各自分一块地盘，找到目标客户，发现销售线索，“拎起刀枪出击”，没有一套整体的打法，也难以形成团队协助。随着企业发展壮大，游击队必须转变成更加强大的正规军。

天地有大美，于简单处得；人生有大疲惫，在复杂处藏。流程管理复杂了，企业不仅容易疲惫，更容易遭殃。但越复杂的事情，越可以用简单的方法去化解。若将化繁为简的工作方法应用于流程管理，让各个环节轻解罗裳，变得简单朴实，那么就会起到庖丁解牛的效果，任务完成时间大大减少，失误率也会空前降低。

目前中国企业线索管理困局：

1. 企业没有线索管理流程，每个项目都仓促上阵，成败各安天命；
2. 销售可见项目机会少，不知道怎么扩大喇叭口，能不能达成年度销售目标，没人能说清；
3. 市场更关注年度目标达成，对于公司市场战略中长期目标的达成重视不足；
4. 市场项目拓展团队协同效率低下，不是全流程闭环的工作流，各个部门互相扯皮；
5. 缺乏体系完整的线索管理体系与方法，无法在公司层面对中长期线索进行有序开展与管理；
6. 人员缺乏线索管理工作开展的专业能力，对分析工具使用不熟练。

**[课程定位]**

本课程致力于通过对业界标杆企业线索管理工作的研究，为企业破解业绩增长困局提供实操性的方法论、流程、工具。

**[课程收益]**

1. 研讨学习业界标杆企业线索管理的流程与方法，统一线索管理的价值与认识；
2. 围绕线索管理流程框架学习各阶段工作开展的方式；

3. 通过系列的方法、工具、日常运作，了解常用工具 SWOT 分析、痛苦链、痛苦表，九宫格等工具的使用方法。

### **[培训方式]**

1. 方法工具讲授 + 学员个案现场提问、现场指导解决思路方案建议；
2. 培训期间，可设置茶歇，把脉企业客户关系管理流程、机制、方法工具运用等核心问题，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]**

企业 CEO、营销总监、大区经理、分公司总经理、销售团队负责人、资深销售骨干、营销骨干。

### **[课程大纲]**

#### **一、 线索管理是什么**

1. 线索与项目的关系
2. 企业线索管理中常见问题与困惑

#### **二、 线索管理的独特价值**

1. 线索管理的价值体现
2. 线索管理如何支撑公司市场战略落地
3. 线索管理如何支撑营销落地
4. 线索管理与机会点管理的关联

#### **三、 线索管理流程架构与运作**

1. 理解市场
2. 管理市场
3. 销售赋能
4. 管理营销
5. 管理线索
6. 流程质量保障

#### **四、 线索管理的组织支撑**

1. 线索管理的组织结构
2. 线索管理的运作规则
3. 线索管理涉及的角色与职责