

---

# 深度接触 搞定线人 (2天)

## 【课程大纲】

### 一、 项目的信息收集

信息收集的四大步骤

- 1、项目的五大类核心信息的价值
- 2、重要客户的十二条重要个人信息
- 3、信息收集的十八招
- 4、突破门卫的十个方法
- 5、如何确认并筛选项目信息

**案例：十拿九稳的项目为何落单了？**

项目立项的五大要素

- 1、如何填报项目信息

**工具：项目信息登记表**

- 2、项目立项的五大要素
- 3、项目立项评估的方法

**工具：项目立项评估表**

**案例：相互踢皮球，800多万的项目可以立项吗？**

### 二、 发展线人的策略与方法

深度接触是项目成功的关键

- 1、项目失败的三大原因
- 2、提升项目成单率的两大应对策略

**案例：伊拉克战争的情报战**

**案例：力拓情报门事件的启示**

- 3、深度接触的三大任务

发展 1-2 名线人

获取 3 大核心情报

制定竞争策略与客户突破策略

- 4、线人的四大优势

- 5、线人的三大作用

线人所具备的特点

- 1、线人的四度模型
- 2、四类不同的线人
- 3、不同时期发展不同线人

将哪些人发展成线人

- 1、线人帮我们的深层次目的

---

2、哪些人是发展线人的首选

3、对线人的能力与素质要求

4、发展线人的指导原则

5、从五个维度找线人

**案例：客户内部关系复杂，该如何找到线人？**

如何评估线人的价值

1、理性评估线人价值的方法

**工具：线人价值评估表**

2、如何感性评估线人的价值

**案例：应用工具评估四个角色的价值**

如何保护线人

1、线人的角色定位

2、何时可以让线人引荐高层关系

3、哪些行为可导致线人暴露

4、提醒线人的三不要

5、线人一旦被怀疑或暴露该如何应对

**案例：煮熟的鸭子真的要飞了吗？**

如何分层发展多个线人

1、多线人原则

2、线人的三个层次

3、不同层级线人如何对接

4、多线人如何控制成本

**案例：天津汽车项目如何发展多线人？**

如何培养并指导线人开展工作

1、如何培养线人的忠诚度

2、如何建立线人项目共同体关系

3、指导线人可做的7项工作

4、如何指导线人给对手提供虚假情报

**视频《潜伏》片段解读与启示**

如何防止被线人忽悠

1、如何进行人品把关

2、如何进行角色认定

3、如何进行信息交叉确认

4、如何进行投石问路

**案例：极具诱惑力的陷阱**

如何由基层线人推进高层关系

1、项目运作两类途径

2、爬楼梯式公关

- 
- 3、双螺旋式上下互动
  - 4、如何选择项目的运作途径

**案例：面对这位科长我该如何推进？**

如何识别线人反水

- 1、线人反水原因分析
- 2、线人反水的 17 个征兆
- 3、如何应对线人反水

线人开发的五大步骤

- 1、找到并分析对我方有好感的联系人
- 2、了解业务联系人个人需求
- 3、发展并推进联系人个人关系；
- 4、建立项目目标和利益的共同体
- 5、培养并指导线人推进项目

**三、线人关系的开发策略**

线人的需求分析

- 1、线人需求的四个维度
- 2、物质利益的四重密码

**案例：400 万的项目怎么谈飞了？**

**工具：客户需求分析工具**

客户立场的五个层级

**工具：客户立场分析**

**案例：分析项目中三个角色的立场**

客户关系的六个台阶

**案例：分析判断客户关系的阶段**

如何建立良好的第一印象

- 1、建立良好第一印象的五个秘诀
- 2、客户拜访的准备
- 3、客户拜访的 8 大开场白
- 4、经典的 8 大破冰策略与方法
- 5、识别客户的沟通态度
- 6、如何建立深刻的客户印象
- 7、如何为下一次拜访做铺垫
- 8、客户拜访效果的评价

**演练：客户第一次拜访**

推进客户亲近度的 15 大利器

- 1、寻找并建立共同点
- 2、肯定并认同的技巧与话术
- 3、赞美的技巧与话术

- 
- 4、重复的技巧与话术
  - 5、倾听的 5 重策略与方法
  - 6、天下“三大问”
  - 7、如何投其所好
  - 8、帮助客户解决难题--雪中送炭的学问
  - 9、推进客户关系五层话术
  - 10、推进客户关系三类活动
  - 11、如何造场控场，通过场影响客户
  - 12、基层客户推进关系的两大策略
  - 13、搞定高层的三板斧
  - 14、搞定高层的 7 大策略
  - 15、客户关系六层台阶如何层层推进

#### **演练：技巧演练与评价**

如何建立客户的信任度

- 1、客户信任的根源
- 2、信任度与亲近度的关系
- 3、工业品营销的信任树
- 4、建立信任的 6 大策略

顾问式营销思维

专业与行业知识

典型案例与结果

亲身或现场体验

履行承诺

权威推荐

**案例：大西洋制罐新建项目的运作**