

# 新形势下的卓越政企营销

## 【课程背景】

在中国，政府不仅仅是党政军团警等部门，还包括事业单位、大国企、行业协会、官媒等大量政府背景的国有组织，合称“政企大客户”。政企大客户具备“政府+大客户”两个特征，左脚踏商场，右脚踏官场，政企客户营销与商业客户营销有着“天壤之别”。

政企大客户运作过程中，常遇如下棘手问题：

如何找到优质项目信息，如何接近政企大客户？

新形势下，如何与政企大客户打交道？

新形势下如何与政企客户沟通，并建立牢固的关系？

如何争取更多资源，内外协同作战，搞定复杂大项目？

如何把控项目局势，牢牢把握项目主动权？……

本课程针对以上问题，经过国内外顶级企业实践升华而成，让学员不仅能学到成功操盘技能和经验，更能举一反三迅速应用到实际工作中，并真正帮助其拿下政企大项目。

## 【学员收益】

- 1、学会“减少政企项目运作费用且提升赢单率”的技法；
- 2、规避在政企大客户销售中的法律风险；
- 3、掌握政企大客户项目升级的关键策略；
- 4、掌握政企大客户合作业务流程及策略规划；
- 5、掌握与政企大客户关键人物的沟通艺术与攻关策略；
- 6、正确认识中国政商关系和官场文化。

## 【课程特色】

**系统性：**系统介绍政企大客户销售的方法和实务，全面突破政企客户销售障碍。

**严谨性：**包老师大量实战经验与最先进方法论结合，反复实践论证，输出本课程。

**实践性：**课程案例全部来自一线，尤其注重案例分析和现场答疑，直击操作实务，具有极强实战性和可操作性。

## **【学习对象】** 营销系统兵、将、帅

- 1、 政企大客户销售企业总经理、营销总监、销售总监等营销高层；
- 2、 政企大客户销售经理、销售主管、售前技术工程师等执行层；
- 3、 处理政府关系、大客户关系的公关人员。

## **【标准课时】** 2天 7小时/天

## **【课程大纲】**

### **【开篇】**

- 一、 政企大客户四大特征
- 二、 政企大客户销售的特殊性
- 三、 政企大客户销售的五大误区

### **第一讲、正确看待与处理中国政商关系**

- 一、“政商关系”与“0”和“1”游戏
- 二、政商圈子与中国式潜规则
- 三、新政府，新环境的改变
- 四、如何与新一界政府打交道，争取政府的支持
- 五、如何建设和规范企业政府公关管理机制

案例分享：女销售如何拿下千万大单

### **第二讲、解码中国官场规则及官场文化**

- 一、解码政府决策程序与政企客户的核心利益；
- 二、政府官员与国企领导的显形需求和隐性需求；
- 三、政府官员与国企领导的处世原则和处事方法；
- 四、政府官员与国企领导天天在想什么？干什么？
- 五、透视官场新型是非，避开官规禁忌“雷区”

案例分享：他与刘处长如何情同手足

### **第三讲、解码政企营销高手与公关专家**

- 一、如何驾驭官场风向，学会在浪尖上跳舞；
- 二、政企营销与政府公关是怎样炼成的
- 三、政府公关人员政治觉悟怎么积累
- 四、如何长期交往官员和持续维护政府客户关系？

案例讨论：430万的单，拿下的几率有多大？

### **第四讲、政企营销与公关策略**

- 一、如何破冰与政企客户建立关系
- 二、与政企客户建立什么样的关系
- 三、政企营销与政府公关究竟攻关什么
- 四、政企客户攻关的特殊营销模式；

- 五、如何构建政企特别沟通管道
- 六、如何破冰---敲开政府和国企的大门
- 第五讲、政企大客户业务推进
  - 一、有多少种子才能打多少庄稼
    - 1、政企客户信息获取的八大渠道
    - 2、项目信息评估的“五项基本原则”
    - 3、项目信息处理：信息专员/商务助理工作流程  
案例分享：某局外包项目的华丽外衣
  - 二、前期拜访关键要领
    - 1、项目突破的三级时空结构
    - 2、政企客户前期拜访要领
    - 3、政企销售规划的关键任务  
案例分享：“五人抢单小组”的江湖人生
  - 三、销售规划与策略布局
    - 1、政企客户决策链、决策模式分析
    - 2、迅速明确决策层、执行与影响者
    - 3、不同角色之间的派系识别
    - 4、如何在客户组织内部发现和培养教练
    - 5、发展教练原则与培养策略
    - 6、寻找无权有影响力的“狐狸精”  
案例讨论：对手已经先入为主，我的教练在哪里
  - 四、客户攻关与组织建交
    - 1、探询不同决策角色“赢”的标准
    - 2、寻找不同角色最真实的决策动力
    - 3、分层次点穴式攻关策略制定
    - 4、立体式组织架构的架构  
案例讨论：面对局长的态度，这个钱该花吗？
  - 五、标书制作与项目投标
    - 1、如何运作政企大客户甲方
    - 2、如何运作专家评估小组
    - 3、成功标书制作九步骤
    - 4、投标报价（构建利益阵地）与风险控制  
案例分享：经典投标案例解读
  - 六、双赢谈判与合同签订
    - 1、政企客户谈判注意要领
    - 2、四大不同决策风格谈判策略
    - 3、双赢谈判策略制定与实施  
案例分享：价格不降有可能吗？
- 第六讲、政企客户经理自身修炼
  - 一、政企大客户销售人员胜任模型
  - 二、学会做人，让你魅力无限
  - 三、要会做事，让你价值连连  
案例分享：黄山水泵老周的精彩人生
- 课程总结
- 互动问答环节——