

数字化时代的运营商政企营销最佳实践

——找单、跟单、促单、控单、抢单&反抢单、成单——

主讲：王京刚 博士（2天）



数字化时代政企销售铁军打造指南

能征善战政企销售铁军才是数字化时代核心竞争力

让政企在高风险的商业模式变革中处于领先地位

参加对象：政企业务高管、一线精英

开课形式：沙盘推演、公开课、线下课、工作坊、直接指引实战

联系电话：

■ 课程背景：数字化时代运营商在政企市场面临全新的竞争环境

- ✓ 电信运营商三家变四家，中国广电 192 号段开始推行市场，新的竞争已经开始；
- ✓ 数字化时代，政企积极开展数字化转型，企业进入以价值为导向的转型关键期，把握市场机遇，应对经济挑战，构建数字化时代的政企营销体系成为数字化时代的必修功课。
- ✓ 营销是企业实现商业价值的重要一环，国家大力培育数字化生态，促进各行各业全面开展数字化转型，深化数字化营销。
- ✓ 未来，对于运营商来说，谁更快更敏捷的拿下政企市场，谁就是数字化时代的王者。

■ 课程原则

这是一堂实操指南课，一堂管理实战课。无论是政企市场的一线管理者还是高层决策者，一线客户经理还是解决方案专家，都能够找到指引自己工作开展的方法、工具和案例。

- ✓ 系统性原则：完整涵盖政企客户的找单、跟单、促单、控单、抢单&反抢单、成单六大关键销售环节；
- ✓ 实操性原则：每一项指引直接提供实操方案；
- ✓ 落地性原则：对关键的市场和重点的产品直接提供销售指引实战指南；
- ✓ 以渔授鱼原则：授之以渔而非授之以鱼，方法论与模板并重。

■ 课程收益

1、如果您是政企销售管理者：我们能够帮助您建立政企销售铁军的过程中：选出具备销售铁军能力可以承担其拿下 80%收入的那些 20%的人；高度执行力的拿单能力的销售管控体系；在每个成单的关键环节为您的管理和掌控提供直接的帮助。

2、如果您是政企领域的客户经理：我们能够帮助您找到足够的单子，为您在客户项目中直接成单提供实操性建议，解决客户单子抢夺和反抢夺中应该做什么的疑惑，同时调动资源直接促单，最关键的是在成单之前和成单中的每个细节提供详实可操作的建议。

3、如果您是政企市场的高级管理者：我们能够帮助您理清大趋势，我们将在两个方面提供建议，一是建立方法论帮助您了解哪些行业哪些客户能够真正的打粮（拿单）；二是为您调度资源提高政企市场整体拿单的能力提供一些可行的建议和案例。您手里的资源优先这需要高效的分配和管理。

■ 课程核心价值点

1、找单环节：从行业和客户预算入手的详细方案；把商业机会变成项目需要做什么；

2、促单环节：提供了如何邀请客户参加沙龙和展会的执行方案，以及顶级客户经理如何克服心理障碍和客户障碍直接成单的建议；

3、寻找销售铁军环节：针对如何建立客户经理的销售信息提供建议，并设计了大单成单临门一脚需要做什么的方案。

■ 主要内容

一、找单：找到正确的战场-建立商机管理体系

- 1、目标客户分类开发的最佳方法
- 2、根据客户盈利能力细分开发策略
- 3、从全局高度入手洞察并掌控行业商机
- 4、掌控客户商机从客户预算制定开始
- 5、立项是商机变成项目的关键环节
- 6、如何设计商机大地图

二、跟单：使用正解的武器-方案设计

1、挖掘需求-商机从何而来

- 1) 市场研究与客户需求挖掘的四个维度
- 2) 需求评估是资源投入的基础

- 3) 提升专业能力，有效得引导客户需求

2、解决方案与产品利益定位

- 1) 满足客户需求的解决方案设计
- 2) 让客户从解决方案中看到对自己的价值
- 3) 做好方案宣讲与交流
- 4) 方案交流后关键岗位的工作跟进

三、促单：部署正确的兵力-客户关系

1、构建影响客户采购决策的能力

- 1) 构建顶级客户经理能力体系
- 2) 深入客户的采购决策流程
- 3) 恰当时机发挥高层领导资源的作用
- 4) 用标杆案例说话

2、如何决胜客户采购

- 1) 识别并搞定决定成单关键人
- 2) 分工协作搞定影响成单关键资源
- 3) 帮客户搞定影响成单的关键事项

3、设计好客户拜访体系

- 1) 顶级客户经理拜访客户的基本工作规范
- 2) 如何做好一次成功的客户拜访交流
- 3) 邀请客户参观的两项基本工作
- 4) 提升专业能力，帮助客户成长
- 5) 打造顶级客户经理的客户复盘体系

四、控单：遵循正确的打法-流程优化

1、政企项目控单体系

- 1) 建立商机壁垒，管理商机不被竞争对手抢走
- 2) 掌控客户的招标信息渠道
- 3) 投标报价指南
- 4) 项目建议书编写指南
- 5) 投标前要做的这 3 件事情
- 6) 使命必达的讲标

7) 投标后顶级客户经理做的三件事

2、政企市场抢单与反抢单

1) 政企市场抢单指引

2) 政企市场反抢单指引

3、如何运作出政企市场大单

1) 如何找到大单，运作出大单？

2) 大单跟促指引

3) 政企市场大单类型解析及实操指引

4) 组建大单服务与跟进的流程和机制

5) 抓住大单成单的关键时刻

6) 大单是运作出来的

4、让项目直接成交

1) 如何设计项目成交的路径和步骤

2) 怎样突破关键影响因素，促进项目直接成交

3) 政企客户主要项目分类及成交模式

5、关键垂直市场及重要业务成单指南

1) 政务市场成单实操与运作指南

2) 教育市场成单实操与运作指南

3) 物联网市场成单实操与运作指南

4) 中小聚类市场成单实操与运作指南

5) 云计算市场成单实操与运作指南

五、人单合一：构建持续为客户创造价值的营销组织

1、持续为客户创造价值是人才培养的关键目标

1) 政企客户经理岗位能力画像及选对人

2) 政企客户经理岗位规范与工作要求

3) 构建政企客户经理的培训与成长体系

4) 政企客户经理与其它职能部门的协同能力培养

2、建立强大执行力的销售管理及服务体系

1) 政企客户经理队伍的打造体系

2) 动态且有效的销售资源配置体系

3) 销售管理与服务体系的三大核心业务机制

4) 做好跟踪、及时总结、分享的循环增值机制

3、完整案例/模版及后续行动建议

(结束)