

# 《政企大客户破冰之道》

## 课程目标：

政企（集团）大客户是我们市场布局中非常重要的一块，工程建设市场的底层逻辑已经改变，曾经的大客户分类也已经改变，全新认识自己、认识客户、重新评估我们与大客户，在发力之前不得不对我们的重点客户；现阶段政企的组织认识也已经发生了翻天覆地的变化，继续用十年前的思维是无法与他们打交道的。本课程破冰之道不同于消费品营销，更不是官场厚黑，根植于企业市场策略与个人发展，总结出一套紧贴现实，打开与政企大客户共赢的破冰之道。

## 课程提纲：

### 一、政企大客户管理

1. 区域拓展与客户拓展
2. 大客户与VIP客户
3. 认清并管理客户
4. 约访客户黄金法则（案例分享）
5. 拜访客户与谈话艺术
6. 建立关系六字真法
7. 政企大客户的价值模型解析

### 二、政企大客户破冰之道

1. 借力之道中打好手里关系牌
2. 楔入之道利剑模型
3. 纵横之道链模型
4. 捭阖之道信任之法
5. 合为之道共进同退

### 三、破冰中的红线与底线

- 1、什么不能做？
- 2、这些应该这样处理。
- 3、礼品、礼物、礼节？
- 4、出现关系危机怎么办？
- 5、案例分享

### 四、破冰中的心态

- 1、自我修为
- 2、共同挑战
- 3、共同成长