

# 《新形势下政府客户的深度维护和需求挖掘》

课程大纲：

## 一、基于白热化竞争格局下市场人员的能力建设

- 1.1 工程项目客户关系存在的九大共性问题
- 1.2 工程企业营销策略不精营销动力不足的难题
- 1.3 破解营销难题打造营销铁军
- 1.4 市场人员的能力建设
  - 1.4.1 专业取信客户的能力
  - 1.4.2 利益打动客户的能力
  - 1.4.3 态度感染客户的能力
  - 1.4.4 情感感动客户的能力
  - 1.4.5 行动说服客户的能力
  - 1.4.6 用心成就客户的能力

## 二、政府客户的需求分析和价值挖掘

- 2.1 政府客户项目销售的困局
- 2.2 获得项目线索
- 2.3 确认项目
- 2.4 收集信息
- 2.5 挖掘政府客户需求
- 2.6 政府客户的机会分析
- 2.7 政府客户的组织分析与价值挖掘

## 三、政府客户的营销路径和营销技巧

- 3.1 政府客户的定位分类与价值分析
- 3.2 政府项目采购分析
- 3.3 快速接近并有效跟踪目标人
- 3.4 搞掂客户方关键角色
- 3.5 促成项目订单

## 四、商务谈判的关键点分析与风险把控

- 4.1 如何准备商务谈判
- 4.2 把控商务谈判策略
  - 4.2.1 获得信息的策略
  - 4.2.2 支持自己论点和立场的策略
  - 4.2.3 推迟表明立场的策略
  - 4.2.4 动摇对方论点的策略
  - 4.2.5 向前推进的策略
  - 4.2.6 保留面子或缓和紧张气氛的策略
- 4.3 如何高效开局
- 4.4 如何相互了解
- 4.5 如何让步
- 4.6 如何打破僵局

- 4.7 如何解决问题
- 4.8 如何向达成协议迈进
- 4.9 如何收尾
- 4.10 谈判总结

## 五、问题与研讨