



## B005 销售罗盘<sup>®</sup> 策略销售沙盘对抗 (1-2 天)



主讲：张长江

## 课程背景

移动互联时代，市场环境复杂，竞争日益激烈，特别是 B2B 领域的大客户销售，产品差异越来越小，信息越来越透明，买方客户越来越专业……，怎么办？

客户多部门、多角色参与选型决策过程，客户有多方案可选择，多家厂商参与竞争，采购项目周期长，参与人员多，决策过程复杂……，怎么办？

《大客户策略销售》版权课程以一个错综复杂的真实销售案例做为主线，以小组对抗的方式引导学员在战争中学习战争，进而掌握大客户策略销售所需要掌握的“策略九问”：

第一问：客户究竟要什么？

第二问：我的位置在哪里？

第三问：如何识别关键人？

第四问：客户如何评价我？

第五问：究竟是谁说了算？

第六问：他们到底想什么？

第七问：如何应对关键人？

第八问：如何有效用资源？

第九问：面对竞争怎么办？

“策略九问”是复杂销售中看似简单的九个问题，但它为我们带来了无尽的思考。区别于销售技巧课程，策略销售侧重于销售的“庙算”，指导策略分析与作战计划！

例如，项目总体形势三维图有【4×4×4】种组合（分别是项目阶段：意向、方案、商务、成交；客户紧迫程度：着急、在做、着手引入、以后再说；竞争形势：单一、领先、平手、落后）；角色和影响力有【4×9】种组合（分别是四种角色，EB、UB、TB、COACH；九种影响力：最终决策者-最终拍板人、建议决策者-主管领导及建议提出者、产品使用者-具体操作人员、应用受益者-业务绩效直接受益者、标准把关者-特定技术规范 and 标准、预算审批者-财务资金审批者、流程操作者-采购/招标/比价等、拥护者 Champion-热衷者、指导者 Coach-真正的教练）；反馈态度和支持度有

【4×10】中组合（四种反馈态度：如虎添翼、亡羊补牢、我行我素、班门弄斧；支持度：从-5到+5）；角色参与度和影响力有【3×3】中组合（参与度：高、中、低；影响力：高、中、低）……

当这些关键要素足够多，就可能产生无数种组合；每个要素的改变，都可能影响项目赢率。充满变数，这恰恰是复杂销售的魅力所在，也是《策略销售》的价值所在！

## 课程特色

《策略销售》版权课程是基于世界级专业营销理论，结合国内具体实际而开发，面向销售人员打单策略的精品课程。课程汇总分析多年大客户销售实践，经过系统研究分析，汇总成九个关键问题“策略九问”，九问背后强大逻辑支撑，带领学员知己知彼、故强制弱、谋定而动、制定有效的制胜策略和行动计划。

**本课程的目标是：**协助学员建立大项目开发的逻辑化、结构化、流程化的策略分析流程，精准判断客户采购决策小组成员的决策角色决策影响力、决策流程、决策结构，准确识别项目中的潜在风险，锻炼并形成全局意识和策略思维。

**本课程的特点是：**实战沙盘对抗、系统评价与多维反思、SAAS工具支撑，现场体验真实销售过程的奥妙！

**本课程使用的电子沙盘工具：**销售罗盘培训协同平台（每一小组需准备一台笔记本电脑）



## 课程大纲

时间	阶段	任务	学习目标	核心技能	
D1	导入	了解背景	了解课程背景与目标	定位大项目控单要点，明确训练目标	
		明确规则	明确实战对抗训练规则	理解基本概念，能够应用于案例对抗	
	识局	案例对抗	第一阶段案例对抗	通过案例聚焦“如何定位项目”问题	
		识别目标	明确一个销售目标	理解客户为什么购买的原理 理解政策与环境对客户购买动机的影响	
		判断形势	判断一个项目的形势	通过阶段、竞争、客户紧迫程度判断项目真实进展情况，以便制定相应策略	
		识别角色	识别多种关键角色	判断客户项目中的几种角色（EB、UB、TB），他们分别的特点、识别方法，应对方法	
	拆局	案例对抗	第二阶段案例对抗	通过案例聚焦“如何分析项目”问题	
		判断态度	判断客户积极与消极态度	理解客户为什么积极、消极，如何判断分析客户在项目中的态度，以便制定不同的应对策略（方法/技巧/话术）。	
		影响力	分析角色参与度与影响力	通过分析，理解客户中哪些人、什么时间、以什么方式参与决策，销售如何“顺势而为”，找到关键人并做对事。	
		分析价值	分析客户决策动因&动机	项目对客户组织/对公意味着什么，对个人/对己意味着什么，如何分析判断	
	D2	布局	案例对抗	第三阶段案例对抗	通过案例聚焦“制定应对策略”问题
			制定策略	制定不同角色应对策略	对决策人、使用部门、技术人员、教练、内线等角色的应对技巧与沟通方法
部署资源			协调适当资源支持项目	售前资源在项目不同阶段的应用策略与方法，使资源应用更针对性、更高效	
应对竞争			制定应对竞争的策略方法	应对优势竞争、劣势竞争、价格差异等不同形势，制定有效的攻防策略	
应用		案例对抗	第四阶段案例对抗	通过案例验证所学知识，即学即用	
		结果分析	各组结果与能力综合分析	总结成绩、直面差距、制定针对计划	
总结		要点总结	工具方法及知识要点总结	回顾总体流程	
		心得分享	学员训练心得分享	分享心得体会	

