

# 《建筑企业市场拓展与政府关系技巧》

## 课程大纲（升级版 - 2023）

主讲：涂山青

### 【课程简介】

我国建筑业经过前些年快速发展之后，“十三五”以来，行业发展走入了一个“瓶颈期”。近年随着宏观经济下行，国际市场环境不确定性因素越来越多，在这样的情形下，建筑企业如何开拓市场，如何处理好政府关系，成为企业生存、发展的关键问题。本课程中，资深建筑与房地产专家涂山青老师以开阔的视野，结合鲜活的案例，深入剖析新形势下建筑企业市场开拓的方向、途径和切入点，以及建企建立和维护良好政府关系的方法与技巧，帮助企业在市场开发、关系建设中做到游刃有余，一击中的。

### 【学员对象】

建筑企业总经理/客户总监/市场总监/销售总监/客服人员/销售人员

### 【课程收益】

通过本课程的学习，您将获得如下收益：

1. 正确认识建筑企业在当前形势市场开发的方向、途径及切入点
2. 掌握建立良好政府关系的方法与技巧

### 【课程特点】

- ◆ 全真干货，倾囊相授。精！准！狠！
- ◆ 拒绝平庸！我们不做无效的培训。
- ◆ 讲师视野宏大，课程高屋建瓴。全程紧盯热点，剖析难点，直击痛点，抓住增长点！
- ◆ 策略引领，步骤分解，方法演绎，实战实训！让参训学员从观念到心态到方法到技能全面提升。

【培训时间】1天

【课程内容】

## 第一部分 建筑企业市场拓展

### 一、如何认识建筑企业市场拓展

#### 1. 建筑企业市场业务的特点

- (1) 竞争性
- (2) 前瞻性（预见性）
- (3) 巨量性

- (4) 周期长
- (5) 需求个性化（特殊性）

## 2. 建筑企业市场拓展方面存在的常见问题

- (1) 市场环境因素
- (2) 企业影响力
- (3) 负面消息影响
- (4) 人员业务素质
- (5) 公司内部体制

## 二、建筑企业市场拓展团队(人员)的意识与能力

### 1. 需要强化八个意识

- (1) 前瞻意识
- 【提醒】常见问题（错误）分析
- (2) 市场意识
- (3) 客户意识

.....

- (8) 合作意识

### 2. 建筑企业市场拓展团队(人员)能力要求

- (1) 信息能力（信息搜集、加工和利用能力）
- (2) 公关能力
- (3) 专业能力
- (4) 合作能力

### 3. 建筑企业市场拓展的成功保证

- (1) 市场信息
- (2) 政策敏感性
- (3) 企业市场地位
- (4) 质量与品牌（品牌/口碑、品质、质量、诚信）
- (5) 市场布局与业务链

## 三、建筑企业市场拓展策略

### 1. 更新观念（六大观念）

### 2. 体制保障

- (1) 制度建设
- (2) 行动支持
- (3) 激励措施

### 3. 团队建设

- (1) 团队组成
- (2) 赋能/授权
- (3) 加强培训

**【小专题】如何接近客户高层**

## **四、建筑企业客户开发技巧**

### **1. 建筑企业客户开发的途径**

- (1) 市场途径
- (2) 人际途径
- (3) 行业系统途径
- (4) 网络途径
- (5) 政府途径
- (6) 其他途径

### **2. 建筑企业客户价值分析**

- (1) 什么是客户价值
- (2) 客户价值的内容
- (3) 客户价值分析

### **3. 建筑企业大客户开发**

- (1) 谁是大客户
- (2) 大客户的特点
- (3) 大客户开发技巧

## **五、建筑企业市场业务提升技巧**

### **1. 注意基本礼仪**

- (1) 仪容/仪表
- (2) 站姿/坐姿
- (3) 电话/微信礼仪
- (4) 行走礼仪
- (5) 坐车礼仪
- (6) 电梯礼仪
- (7) 会谈礼仪
- (8) 名片礼仪
- (9) 介绍礼仪

### **2. 客户约见技巧**

### **3. 客户拜访技巧**

### **4. 客户接待技巧**

(1) 迎客技巧

(2) 接待技巧

(3) 送客技巧

#### 5. 客户沟通技巧

(1) 沟通方式

(2) 沟通中的语言技巧

(3) 沟通中的回应技巧

(4) 异议处理技巧

#### 6. 客户开发综合策略

(1) 广开“天眼”策略（睁大眼睛找市场）

(2) 广交朋友策略

(3) 区域深耕策略

(4) 全员营销策略

## 六、建筑企业客户关系维护

1. 建筑施工企业客户关系现状

2. 建筑企业客户关系的演进

3. 建筑企业客户关系技巧

## 第二部分 建筑企业政府关系技巧

### 一、建筑企业建立良好政府关系的前提

1. 要有公关意识

2. 服从政府管理

3. 遵纪守法经营

4. 支持政府工作

5. 主动担当作为（火神山/雷神山建设）

### 二、赢得政府合作的关键技巧

1. 了解政府思维

2. 明确政府需求

3. 提供差异化服务

4. 善于期望管理

5. 换位思考

### 三、与政府人员建立良好关系的技巧

1. 注意自身形象

## 2. 寻找合适的中间人

- (1) 合适的人
- (2) 合适的时间
- (3) 合适的地点

## 3. 书面文件为主

## 4. 不要讲得太多

## 5. 创造接近的机会

## 6. 规划好下一次见面

# 四、政府沟通谈判技巧

## 1. 政府沟通谈判的原则

- (1) 长远规划，持续行动
- (2) 态度积极，掌握分寸

.....

- (6) 全面出击，重点公关

### 【提醒】如何建立新型政商关系

## 2. 政府沟通谈判技巧

- (1) 提前联络，做好准备（人员准备/资料准备/物料准备/心理准备）
- (2) 了解对方，掌握心理
- (3) 开门见山，信息准确
- (4) 表述精当，少说多听
- (5) 能屈能伸，避免冲突

# 五、政府关系的维护八项技巧

## 1. 人际关系

## 2. 专人负责（相对固定）

## 3. 主动邀请

.....

## 4. 公益公关

# 六、交流与互动（10~20分钟）

课程结束，谢谢大家！