

销售罗盘©

大客户策略销售

【业务背景】

当面对一个大项目，销售困惑：

- 接下来该找谁、做些什么呢？
- 该做的都做了，客户不签单，怎么办？
- 赢单还凭“关系”、靠“运气”吗？
- 怎么做才能赢单？

经理想：

- 这单情况如何、赢率多少、何时签单？
- 申请专家支持，要费用，批还是不批？
- 重要项目不放心，还是我上吧！

总裁和营销高管：

- 这季度业绩到底能完成多少？
- Review 时谁在讲故事、吹泡泡？
- 除了靠经验判断，还有什么办法？
- 招的人都不合适，看上的请不来？

【课程价值】

提升大客户销售“控单力”，帮助销售团队评估重要大项目销售机会、识别潜在风险、找到赢单机会，进行事前计划和资源协同，为团队和个人提供分析报告和建议策略。

对用户个人来说，销售罗盘是一款项目分析、风险甄别、赢点捕捉、赢率预测、建议行动、资源配置的体系和方法。

对营销组织来说，支持跨部门项目沟通协同，精准销售预测，优化组织资源调配，系统提升组织销售绩效。

【课程定位】

适用：B2B 销售，包括项目型、持续型、工业品等

定位：

- ✓ 销售之庙算，结构化分析销售形势，制定清晰有效策略！
- ✓ 谋定而动，根据策略，逻辑化制定具体行动和资源计划！
- ✓ 建立团队共识，形成统一语言、应用专业工具！

目标：

- ✓ 建立大项目结构化、流程化的形势分析与策略制定流程
- ✓ 分析大项目决策角色、决策影响力、决策流程、决策结构
- ✓ 发现项目潜在风险，锻炼并形成全局意识和策略思维

对象：总经理、销售总监、大客户经理、从事销售三年以上的大客户经理；

形式：体验式案例实战对抗、在线沙盘对抗平台、亲身感受销售奥妙与精彩！

激活经验——案例体验——认知反思——理论点评——行动验证

课程时间：2天（14小时）



某集团企业四年间 130 余场深受学员喜爱，持续应用后大项目赢单案例精彩不断！

历经咨询、电信、银行、证券、保险、军工、IT、通讯、设备、工程、咨询、广告等多行业验证。

【用户感言】

百胜软件董事长黄飞：一个人要内化一种习惯，据统计最少需要二十一天的积累，销售经过培训后，如无有效方式落实于日常运用上，无法展现出结果和价值。透过工具辅助与公司推动力量，将能有效地发挥穿透力量，改变销售思路与习惯。公司将推行销售罗盘的方法和工具，全面建设百胜销售能力体系。

好视通创始人侯刚：对大客户销售来说，之前很多东西知其然而不知所以然，很难把一些理论应用到实际当中去，但通过销售罗盘，豁然开朗，完全可以帮助到现在企业目前销售，能很好的落地应用，指导团队的实际工作！

时代光华首席战略官苏日力格：销售罗盘在业界极具创新性，将以前培训无法落地的问题、将IT工具因为缺乏统一认识和能力问题一一破解。通过企业销售管理者做教练，通过企业培训导入工具，通过工具应用落地、再进一步深化和优化销售业务，这种将人、IT工具、业务系统和组织绩效关联起来的模式，实属业界创新！

管理高尔夫总经理赵育：销售罗盘最独特的是实现了销售管理（特别在项目现况评估分析上）的工具化。这样的工具，我前所未见。我相信会有数以万计的销售人去使用，并从中受益。



【训练过程】

时间	阶段	任务	学习目标	核心技能
课前	课前	在线学习	自学微课《赢单九问》	提前了解知识点（选学）
D1 课中	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，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、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 课中	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、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	
课后	跟踪	跟踪应用	在线社区，实时跟踪答疑	
	强化	集中强化	通过 3~6 小时面对面强化	