

《政府公关与高层营销》课纲

吴昊天原创版权作品（标准课时：2天）

课程特色

▲系统性：本课程系统介绍了政府公关与高层营销的实务，涵括政府采购下的客户公关和决策层营销培训，形成政企客户营销体系运作的系统覆盖；

▲严谨性：千锤百炼，真知灼见。课程研发过程中授课讲师丰富的实战经验结合先进的方法论，保证了课程的高效、严谨与实效。

▲针对性：课程采用“讲、议、演、练、战”特色讲授，注重方法论与企业实务相结合，强调学员交流及分享，适合企业决策层和关键岗位执行层。

▲实践性：总裁级讲师，所授课程全部来自一线原创，直击高端客户公关实务，着重解决实操能力。以极强的原创实战性和可操作性闻名培训界和企业界。

课程背景

本课程基于政府公关与高层营销过程中常遇到的以下问题而设计：

- ▲政府公关必读：中国官场文化、官场规则和政商关系解读；
- ▲官场也是江湖，政府官员天天在想什么？干什么？
- ▲政府公关制高点是核心领导的核心关切，如何突破核心领导？
- ▲把控政绩诉求、控制风险并取得双赢，如何创造政府客户价值？
- ▲高层营销第一课：挖掘高层真实需求，与高层进行有效沟通；
- ▲高层喜欢与什么样的人打交道？如何交往高层领导？
- ▲如何培养教练，把客户关系做透明，从容突破和搞定决策层？
- ▲下楼式营销，双螺旋法则，掌控决策链，培训最高层。

。 。 。 。 。 。

本课程正是在以上问题的基础上，经过顶级企业的反复实践和升华，形成了这门实践性很强的课程，不仅学到成功操盘的技能 and 经验，更重要的是，怎样举一反三迅速应用到实际工作，不仅告诉你怎么干，还能告诉你复制的模式，这也就是很多人怎么从优秀到卓越、很多公司从强大到伟大的真谛和方法。

让您深深难忘的一堂课，一定超乎您的想像！

课程目录：

第一篇：政府公关篇

第一单元 政商关系与政府公关技巧

处理政商关系是中国企业最大、最复杂的挑战之一；

——中国企业究竟应该离政治有多远？

决策流程图解：决策层、影响层、执行层与教练攻略；

政府客户的核心利益和风险；

政府客户的显形需求和隐性需求；

政府客户的处事原则和处理事情的方法；

第二单元 政府营销实战解析

政府官员天天在想什么？干什么？

怎样与政府部门建立沟通管道？如何深入？怎样维护？

政府公关究竟攻关什么？怎么公关？

政府客户攻关的常见营销模式

同政府建立起相互信任、彼此共赢的合作关系；

政府决策流程图解：打开关键人物突破通道

第三单元 如何成为政府公共事务专家？

政治觉悟与敏感度怎么积累？如何培养？

如何长期交往和持续维护政府官员和企业的感情？

实战案例：北京奥运项目公关实战：发现和培养教练

第二篇 高层营销篇

高层营销，俗称“塔尖营销”——浪尖儿上的舞蹈。是公关中最“要劲”的功夫。

第一单元 高层喜欢和什么样的人沟通？

- 高层愿意接触和接受什么样的人士？
- 约见高层客户前需要做足哪些准备？

第二单元 客户高层如何沟通？沟通什么？

- 向关键人物推介并对公司和销售产生好感；
- 找出我司为客户带来的利益，说服关键人物；
- 迅速制造与关键人物单独交流的机会，深入交谈；

实战案例：政企一把手如何公关？

☑ 政企高层营销基础工作：

☑ 做人——平等是怎么做到的？真正的朋友如何形成？

☑ 做事——工作上怎么做？如何真正创造客户价值？

全场互动 案例总结 **现场咨询答疑**